

Benchmark Familienunter- nehmen

Eine vergleichende Analyse für
die Metropolregion Rhein-Neckar
2016



Inhaltsverzeichnis

Einleitung	4
1 Nutzen des Benchmarks Familienunternehmen für Unternehmer	7
2 Methodische Grundlagen	8
2.1 Die Metropolregion Rhein-Neckar	8
2.2 Auswahl der Unternehmen	9
2.3 Die Messung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und Benchmark	11
3 Allgemeine Analyse – regionale Entwicklung der VFE-Lage von Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen	13
3.1 Die Grundwerte aus Bilanz und GuV im Vergleich	13
3.2 Working Capital, Kapitalumschlag und Rentabilität	18
3.3 Finanzierung, Verbindlichkeiten und Verschuldung	20
3.4 Investitionen und Liquidität	27
3.5 Operative Kennzahlen aus Bilanz und Gewinn-und-Verlust-Rechnung	31
4 Zusammenfassung und Ausblick	35
5 Exkurs: Ein Vergleich entsprechender Unternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar und der Metropolregion Hamburg	38
6 Glossar VFE-Lage	42
6.1 Einführungen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	42
6.2 Was ist was? Die Kennzahlen der VFE-Lage definiert (Glossar)	43
7 Wo steht mein Unternehmen? Individuelle Benchmarking-Tabelle	52

Einleitung

Familienunternehmen gelten als Rückgrat und als geheimes Erfolgsrezept der deutschen Wirtschaft. Eine Studie der Stiftung Familienunternehmen zeigt, dass familiengeführte Betriebe etwa die Hälfte des gesamten deutschen Bruttoinlandsproduktes generieren. Auch in Sachen Krisenrobustheit verdeutlicht die Studie: Die 500 größten Familienunternehmen bauten ihre Beschäftigtenzahlen zwischen 2009 und 2012 um etwa 2,8 Prozent aus, während die 27 nicht-familiengeführten Unternehmen im Deutschen Aktienindex (DAX) ihre Beschäftigtenzahlen um 0,7 Prozent reduziert haben. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund interessant, dass Familienunternehmen ihre Belegschaft überwiegend im Inland beschäftigen und somit entscheidend den Weg aus der Krise mitgeprägt haben.¹

Familienunternehmen werden gerne mit Grundwerten wie Solidität, Bodenständigkeit und Beständigkeit in Verbindung gebracht. Auch die Übernahme von sozialer Verantwortung im Sinne der sozialen Marktwirtschaft und ein fürsorglicher Umgang mit Mitarbeitern, oft direkt am Beispiel vorgelebt vom geschäftsführenden Familienbetriebsinhaber, wird ihnen zugute geschrieben. Im Zuge der verstärkten Globalisierung des Wettbewerbs, insbesondere auch durch die Finanz- und Bankenkrise, haben diese Werte wieder an Bedeutung gewonnen.

Familienunternehmen geht es oftmals nicht nur um unternehmerischen Gewinn, oft gehört auch ein dynastischer, intergenerationaler Gedanke dazu: Das Unternehmen soll langfristig der Familie erhalten bleiben. Da vielfach auch der gute Name der Familie mit dem Unternehmen direkt verknüpft ist, sind Familienunternehmer oftmals regional tief vernetzt und stark verankert. Sie gelten als besonders mit der Region verbunden und sind vielfach auf lokaler Ebene sozial engagiert. Dies nicht zuletzt auch deswegen, da sie ihren Mitarbeitern, dem oftmals wichtigsten Kapital eines Familienunternehmens, in der Region etwas bieten möchten. Starke und attraktive Gemeinden sind gut für die Bindung. Die Entwicklung der Region und des Unternehmens sind in der langfristigen Perspektive miteinander verwoben.

Die langfristige Perspektive ermöglicht es den Familienunternehmen auch, andere strategische Schwerpunkte zu besetzen, als es in großen Aktiengesellschaften der Fall ist. Es geht oft nicht um die Höhe des Aktienkurses oder der nächsten Dividende, im Gegenteil, langfristig gesehen kann es Sinn machen, heute auf Profit zu verzichten, zu investieren und dafür *übermorgen* besser als die Konkurrenz dazustehen. Langfristiges Denken erlaubt somit auch risikoärmere, robustere Herangehensweisen, was sich insbesondere in Krisenzeiten, in denen riskante Strategien anfällig sind, als Trumpf auszahlt.

Gleichzeitig hat das Modell „Familienunternehmen“ aber auch Nachteile. Die besondere Rolle des Familiengeschäftsführers, die in die Organisation, die Unternehmenskultur sowie die Familie hineinreicht, wird im Falle des Generationswechsels zur Herausforderung. Schaffen es Familienunternehmen nicht, ein Familienmitglied derart auszubilden und mit entsprechenden Erfahrungen auszustatten, dass es sich mit externen Kandidaten messen kann, drohen Erfolgseinbußen durch den Generationswechsel. Gleichzeitig gilt aber auch: Übernimmt eine nächste Familiengeneration bewusst die Verantwortung für Unternehmen und Belegschaft, so kann dies besonders motivierend wirken, ein einzigartiges Betriebsklima erzeugen und Verbindlichkeit und Kontinuität nach innen und außen signalisieren.

¹ Stiftung Familienunternehmen: Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen (2014).

Die vorliegende und von der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Niederlassung Mannheim, und der Volksbank Weinheim eG unterstützte Studie widmet sich insbesondere den Familienunternehmen in der Metropolregion Rhein-Neckar. Sie stellt einen Vergleich – einen Benchmark – zu den Nicht-Familienunternehmen der Region her und beantwortet damit die Frage zur wirtschaftlichen Bedeutung, Rolle und Entwicklung auf konkreter regionaler Ebene. Sie gibt einen wichtigen Einblick in die regionalen Wirtschaftsstrukturen und insbesondere, wie Familienunternehmen mit ihren besonderen Eigenschaften und Stärken zum Wachstum und zur Stabilität der Metropolregion Rhein-Neckar beitragen.

Die konkreten Forschungsergebnisse erstrecken sich dabei auch auf den Zeitraum der jüngsten Wirtschaftskrise und zeigen, wie Familienunternehmen der Region ein Stabilitätsfaktor gerade in weltwirtschaftlich und konjunkturell unsicheren Zeiten sein können. Auch dokumentiert die Studie, dass die Familienunternehmen der Region – trotz im Schnitt (Median) kleinerer Größe – im Mittel höhere Jahresüberschüsse je eingesetztem Kapital als Nicht-Familienunternehmen erzeugen. Durch diese Gewinne sind Familienunternehmen ein wesentlicher Erfolgsmotor für den lokalen Wirtschaftsraum Rhein-Neckar. Aus diesem Grund richten sich die Ergebnisse dieser Studie auch an politische Entscheider: Die Förderung von Familienunternehmen, unternehmerischem Handeln und direkter Verantwortungsübernahme im Unternehmen schafft Arbeit, Innovation und Steuereinnahmen. Die Politik sollte dies durch geeignete Rahmenbedingungen vor Ort wie auch überregional sicherstellen: Wer ein Familienunternehmen in die nächste Generation führt, mit Risiko, Engagement und oft persönlicher Haftung Arbeitsplätze erhält, der verknüpft mit seinem Erbe bereits eine wichtige gesellschaftliche Pflicht.

Auch für Unternehmer in der Region bietet diese Forschung praktischen Mehrwert. Anhand dieser Studie kann sich jeder Unternehmer mit vergleichbaren Unternehmen selbst messen und „benchmarken“. Dazu stehen über zwanzig verschiedene Kennzahlen aus der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (VFE) zur Verfügung, die mit entsprechenden Daten aus der eigenen Bilanz und Gewinn-und-Verlust-Rechnung (GuV) verglichen werden können. Damit wird auf einfache Weise deutlich: „Wo stehe ich?“ und: „Wie sind die Kennzahlen meines Unternehmens im Vergleich einzuordnen?“ Dies kann wichtige Anreize für die weitere Entwicklung und Strategie der eigenen Unternehmung geben.

Wo stehen die Familienunternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar im Vergleich zu Nicht-Familienunternehmen? In der Analyse zeigen sich folgende Eckpunkte für die untersuchten Unternehmen:

- **Investitionsmotor:** In der Region Rhein-Neckar weisen die beobachteten Familienunternehmen im Median eine deutlich höhere Investitionsquote auf als die untersuchten Nicht-Familienunternehmen. Wird die Anlagenintensität des Unternehmens miteinbezogen, werden die Unterschiede im Median etwas kleiner, bleiben jedoch – mit Ausnahme des Krisenjahres 2009 – deutlich.
- **Wachstumsmotor:** Die untersuchten Familienunternehmen der Region Rhein-Neckar sind hinsichtlich der Medianwerte von Bilanzsumme und Umsatzwachstum – mit Ausnahme des Krisenjahres 2009 – deutlich gewachsen. Oft wiesen sie dabei im Median höhere Wachstumsraten als die beobachteten Nicht-Familienunternehmen aus.
- **Klein und effizient:** Die untersuchten Familienunternehmen der Region haben im Median eine deutlich kleinere Bilanzsumme als die beobachteten regionalen Nicht-Familienunternehmen, weisen dafür im Median aber eine höhere Gesamtkapitalrentabilität auf als Nicht-Familienunternehmen.
- **Es bleibt mehr vom Umsatz:** Im Median weisen die beobachteten Familienunternehmen eine höhere Umsatzrentabilität auf als die untersuchten Nicht-Familienunternehmen. Diesen Medianunterschied kann man in der Tendenz auch im Krisenjahr 2009 beobachten.

Für den Raum Rhein-Neckar stellen Familienunternehmen somit eine tragende Säule der lokalen Wirtschaft dar. Insbesondere die hohe Investitionsquote und die starke Gesamtkapital- und Umsatzrentabilität sichern kontinuierliches Wachstum, Stabilität und fließende Steuereinnahmen. Gerade Investitionen sorgen für internationale Wettbewerbsfähigkeit und oft auch für neue Arbeitsplätze. Insbesondere bei Familienunternehmen kommt diese zusätzliche Beschäftigung der Region und dem Stammsitz zugute: Die bereits erwähnte Studie der Stiftung Familienunternehmen zeigt, dass Familienunternehmen Arbeitsplätze vor allem im Inland ansiedeln (71 Prozent), bei DAX-Unternehmen erreicht diese Quote nur 38 Prozent.

Die Metropolregion Rhein-Neckar ist somit ein gutes Beispiel, wie Familienunternehmen, oft agierend als kleine effiziente Unternehmen oder als „Hidden Champions“, die Wirtschaftskraft hierzulande mitprägen können.

Die Studie schließt ab mit einem kurzen Vergleich der Metropolregion Rhein-Neckar mit der Metropolregion Hamburg. Vom Hamburger Institut für Familienunternehmen (HIF) wurden ebenfalls die Familien- und Nicht-Familienunternehmen der Metropolregion Hamburg untersucht, sodass eine interessante Vergleichsmöglichkeit zwischen den beiden Metropolregionen gegeben ist.

**Weitere Informationen und Download der Analyse unter:
www.ifm.uni-mannheim.de.**

1 Nutzen des Benchmarks Familienunternehmen für Unternehmer

Der Benchmark Familienunternehmen beleuchtet, ob die Attribute, Eigenschaften und Besonderheiten von regionalen Familienunternehmen sich auch in ihrer ökonomischen Leistungsfähigkeit widerspiegeln. Weiterhin ergibt sich ein Überblick über den Stand der Metropolregion Rhein-Neckar in puncto Familienunternehmen – ein wichtiger Aspekt der regionalen Wirtschaft, zu dem es aktuell kaum Forschung gibt.

Dabei greift die Studie einerseits auf eine klare Definition von „Familienunternehmen“ zurück, die vom Hamburger Institut für Familienunternehmen entworfen wurde. Andererseits lehnt sich die Studie an die von Fachleuten verwendete Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (VFE-Lage) an, die die „wirtschaftliche Leistungsfähigkeit“ der Unternehmen der Region differenziert wiedergibt.

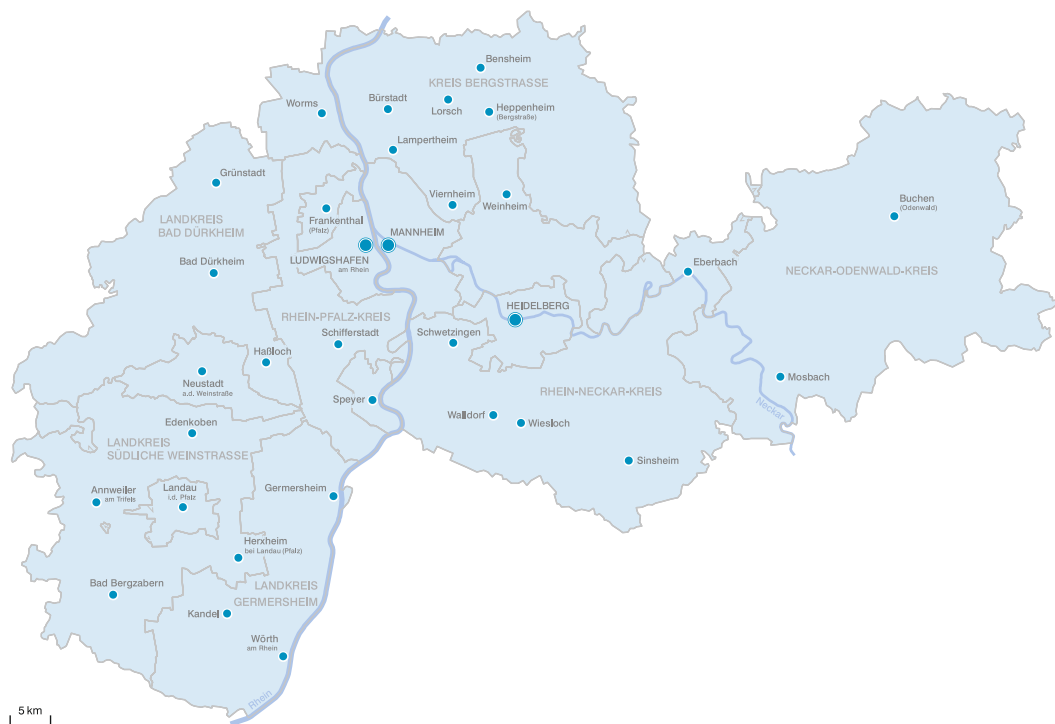
Somit bildet die Studie eine gute Grundlage, um Fragen aus folgenden Themenkomplexen zu besprechen:

- Bestandsaufnahme: Welche wirtschaftliche Bedeutung haben Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen für den regionalen Wirtschaftsraum der Metropolregion Rhein-Neckar?
- Leistungsmessung: Welche Auswirkungen hatte die Finanzkrise auf die wirtschaftliche Leistung und Leistungsfähigkeit von Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen in der Region Rhein-Neckar? Wie entwickelten sich das Unternehmenswachstum, aber auch die Kerndaten der VFE-Lage, wie zum Beispiel die Rentabilität, die Finanzierungsseite und das Investitionsverhalten, von regionalen Unternehmen?
- Benchmark: Wo steht mein Unternehmen? Jeder Unternehmer kann anhand der hier dargestellten regionalen Eckwerte der VFE-Lage überprüfen, ob er in Bezug auf die Kennzahlen besser oder schlechter aufgestellt ist als die regionale Vergleichsgruppe.

2 Methodische Grundlagen

Für die Metropolregion Rhein-Neckar existiert keine Forschungsdatenbank, die die Eingrenzung in „Familienunternehmen“ und „Nicht-Familienunternehmen“ direkt ermöglicht. Die Datengrundlage wurde im Wesentlichen durch die Generierung von Algorithmen geschaffen, welche die Identifizierung von Familienunternehmen in den Datenbanken AMADEUS und DAFNE des Anbieters Bureau van Dijk ermöglichen. Diese Datenbanken beinhalten über rund anderthalb Millionen deutscher Unternehmen und werden in der Familienunternehmensforschung zu Forschungszwecken verwendet. Die hier verwendete Methode entspricht insoweit gängiger wissenschaftlicher Praxis. Der Algorithmus orientiert sich dabei an den einschlägigen definitorischen Vorgaben des Hamburger Instituts für Familienunternehmen und setzt diese – soweit nach der Datenlage möglich – um.

2.1 Die Metropolregion Rhein-Neckar



© Verband Region Rhein-Neckar (MRN)

Die Metropolregion Rhein-Neckar umfasst eine Fläche von 5.637 km² und gilt mit circa 2,3 Millionen Einwohnern als siebtgrößter Wirtschaftsraum Deutschlands. Die Region umfasst in Baden-Württemberg die Stadtkreise Heidelberg und Mannheim, den Rhein-Neckar-Kreis und den Neckar-Odenwald-Kreis, in Hessen den Landkreis Bergstraße und in Rheinland-Pfalz die kreisfreien Städte Frankenthal, Landau, Ludwigshafen am Rhein, Neustadt/Weinstraße, Speyer und Worms sowie die Landkreise Bad Dürkheim, Germersheim, Rhein-Pfalz-Kreis und Südliche Weinstraße.

2.2 Auswahl der Unternehmen

Um einen Benchmark Familienunternehmen durchführen zu können, müssen insbesondere zwei Voraussetzungen in Bezug auf die Datenlage erfüllt sein. Erstens müssen genügend Informationen über das Unternehmen vorliegen, um die wichtigsten Kennziffern der VFE-Lage darstellen zu können, und zweitens müssen ebenso Daten existieren, die eine zweifelsfreie Einordnung als Familienunternehmen im Gegensatz zu Nicht-Familienunternehmen gewährleisten können. Damit entsprechende Daten zu den Kennziffern der VFE-Lage auch für einen gewissen Zeitraum in recherchierbaren Datenbanken zugänglich sind, sollte das Unternehmen eine Mindestgröße aufweisen.

Aufgrund der Tatsache, dass mit steigender Unternehmensgröße die handelsrechtlichen Vorschriften zur Veröffentlichung des Jahresabschlusses ebenfalls steigen, ist es sinnvoll, sich an der Offenlegungspflicht mittelgroßer und großer Kapitalgesellschaften gemäß § 267 Absatz 2 und 3 HGB zu orientieren und die Mindestgröße entsprechend festzulegen. Demnach handelt es sich um mittelgroße und große Kapitalgesellschaften, wenn die Unternehmen in zwei aufeinanderfolgenden Jahren zwei von drei Kriterien erfüllen. Diese Kriterien besagen, dass die Bilanzsumme mindestens 4,84 Millionen Euro betragen, ein Umsatz von mindestens 9,68 Millionen Euro erwirtschaftet und eine durchschnittliche Mitarbeiterzahl von 50 Beschäftigten gegeben sein muss. Da das Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim in den Datenbanken AMADEUS und DAFNE des Bureau van Dijk die Jahre 2006 bis 2013 recherchieren konnte, war die Anwendung dieser Kriterien nach dem Handelsrecht in vollem Umfang möglich. Daher konnte davon ausgegangen werden, dass in Bezug auf die Kennziffern der VFE-Lage eine genügend große Datenverfügbarkeit gegeben ist und keine systematischen Verzerrungen auftreten.

Darüber hinaus werden in dieser Studie bestimmte Rechtsformen nicht berücksichtigt, damit bei den Unternehmen bestimmte Besonderheiten die Ergebnisse nicht verfälschen. Daher werden Vereine, Verbände, Stiftungen, Gewerkschaften und gemeinnützige Unternehmen sowie öffentliche Einrichtungen und Unternehmen der öffentlichen Hand in dieser Untersuchung ausgeschlossen. Ebenso werden aus Gründen der Vergleichbarkeit keine börsennotierten Unternehmen in die Auswertung einbezogen. Um die Wirtschaftskraft der Region für die entsprechenden Unternehmen abzubilden, wurden sowohl Konzernabschlüsse von ansässigen Unternehmen wie auch Einzelabschlüsse ausgewertet. So konnten Einzelabschlüsse von Unternehmen der Metropolregion, deren Konzernmutter nicht ansässig ist, mit aufgenommen werden.

Für die Identifizierung beziehungsweise Definition und deren Operationalisierung von Familienunternehmen existieren in der wissenschaftlichen Literatur die vielfältigsten Ansätze. Da hauptsächlich nur Daten aus den bereits genannten Datenbanken zur Verfügung stehen, scheiden all diejenigen Ansätze zur Identifizierung als Familienunternehmen aus, die eine direkte Ansprache der Unternehmen benötigen. Daten, die über den Jahresabschluss hinausgehen, wie zum Beispiel die Einschätzung von Visionen und Werten im Unternehmen, müssten in einer Primärumfrage direkt bei den Unternehmern erhoben werden. Auf der anderen Seite können sehr vereinfachende Einteilungen der Unternehmen in Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen lediglich aufgrund von Kapitalstruktur und Managementmitwirkung, wie sie sehr oft bei Datenbankauswertungen Anwendung finden, für ein umfangreiches Benchmark nicht genügen. Aus diesem Grund hat das Hamburger Institut für Familienunternehmen einen Ansatz zur Identifizierung von Familienunternehmen auf der Grundlage der genannten Datenbanken entwickelt, der auch in dieser Studie Anwendung findet und übernommen wurde.

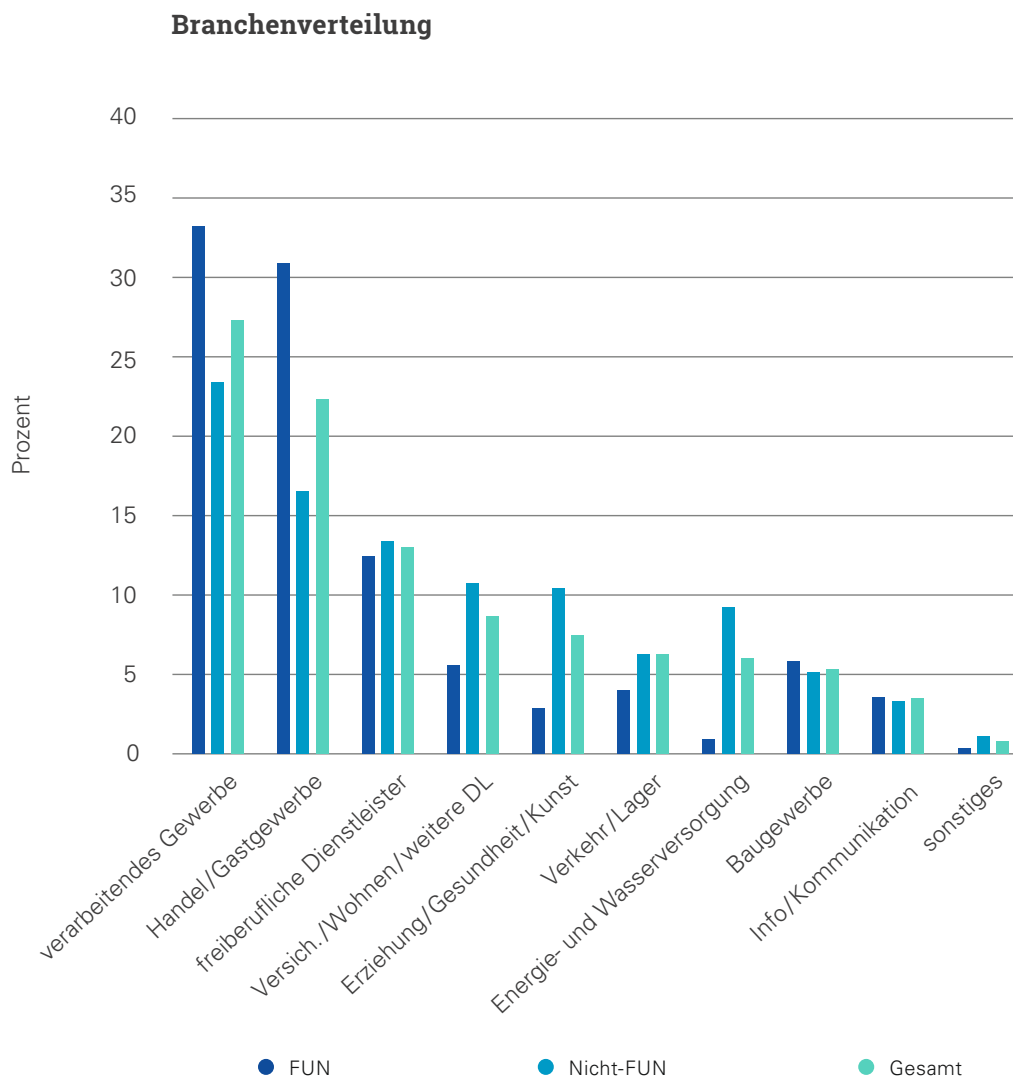
Diese Definition fußt auf drei zentralen Merkmalen von Familienunternehmen:

1. In Bezug auf die Eigentümerstruktur muss eine Gesellschaftsbeteiligung von mindestens 25,01 Prozent einer namentlich bekannten Person oder Familie vorliegen.
2. In Bezug auf die Unternehmensführung sollte die Familie maßgeblichen Einfluss ausüben. Dazu sollte mindestens ein Besitzanteil von 50,01 Prozent in Familienhand sein oder wenn der Besitzanteil zwischen 25,01 und 50,00 Prozent liegt, sollte mindestens ein Mitglied der Familie im Management oder im Bei- beziehungsweise Aufsichtsrat vertreten sein, das dort aktiv seinen Einfluss geltend macht.
3. In Bezug auf eine langfristige Ausrichtung des Familienunternehmens, die Aspekte des generationenübergreifenden Bestehens wie auch dynastische Visionen beinhaltet, soll das Unternehmen eine gewisse Lebensdauer bereits hinter sich haben. Nach dem Hamburger Ansatz wird dann von einer langfristigen Ausrichtung ausgegangen, wenn das Unternehmen mindestens schon sieben Jahre aktiv am Markt ist. Dieser Wert gilt in der Literatur als Stadium, ab dem sich ein Unternehmen konsolidiert hat.

Unternehmen, die zu 100 Prozent in der Hand einer Person sind, die das Unternehmen auch führt, werden als inhabergeführte Unternehmen bezeichnet. Dies sind meistens Gründungsunternehmen, in denen noch keine Unternehmensübernahme erfolgt und oftmals auch nicht beabsichtigt ist. Nach der Orientierung am Hamburger Ansatz werden daher in dieser Studie inhabergeführte Unternehmen, die jünger als 25 Jahre sind und in denen kein weiteres Familienmitglied des Inhabers im Management vertreten ist, auch nicht zu den Familienunternehmen gezählt.

Neben den genannten Voraussetzungen für die Einstufung als Familienunternehmen, deren Erfüllung anhand der Auswertung der Datenbankdaten analysiert wurde, wurden zudem Informationen aus anderen Datenquellen und dem Internet für die Einordnung der Unternehmen herangezogen. Diese Informationen wurden für Einzelfälle manuell ausgewertet und mit Experten besprochen. So konnte die algorithmische Kategorisierung als Familienunternehmen überprüft und verbessert werden.

Insgesamt konnten 646 der in den Datenbanken verfügbaren Unternehmen die Kriterien erfüllen, um in diese Studie aufgenommen zu werden, wovon 256 als Familienunternehmen (FUN) und 390 als Nicht-Familienunternehmen (Nicht-FUN) klassifiziert wurden. Hinzuweisen ist hierbei auf die Verteilung der Branchen, in denen die Unternehmen angesiedelt sind. Die drei am häufigsten auftretenden Branchen sind in absteigender Reihenfolge das verarbeitende Gewerbe, Handel/Gastgewerbe und freiberufliche Dienstleister. Diese sind für Familienunternehmen sowie für Nicht-Familienunternehmen absolut die drei größten Branchen. Im relativen Vergleich sieht man hierbei jedoch für viele Branchen Unterschiede für die beiden Unternehmensarten. Diese Branchenverteilung sollte im Hinblick auf die Analyse der Kennzahlen in Kapitel drei im Hinterkopf behalten werden. Eine detaillierte Branchenanalyse hinsichtlich der einzelnen Kennzahlen würde jedoch den Rahmen dieser Studie sprengen.



2.3 Die Messung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und Benchmark

In dieser Studie wird die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit im Wesentlichen basierend auf der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (VFE-Lage) ermittelt, die von Wirtschaftsprüfern und von Fachleuten unter anderem zur Beurteilung und Analyse von Jahresabschlüssen eingesetzt wird. Da ein ganzer Blumenstrauß an Kennzahlen zur Verfügung steht, ist dieser Ansatz im Vergleich zu univariaten Herangehensweisen, die nur einzelne Werte wie zum Beispiel die Gesamtkapitalverzinsung herausgreifen, vorteilhaft. Die Kennzahlen der VFE-Lage ermöglichen dem Betrachter ein umfangreiches Gesamtbild der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Die VFE-Lage lässt sich in drei wesentliche Säulen unterteilen:

- Kapitalstruktur und -bindung (zum Beispiel: Eigenkapitalquote, adjustierte Investitionsquote, Forderungsquote etc.),
- Liquidität (zum Beispiel: Cashflow, Working Capital, Liquiditätsgrade I–III etc.),
- Ertragskraft (zum Beispiel Jahresüberschuss, EBITDA, Umsatzrentabilität, Personalaufwandsquote, Materialaufwandsquote etc.).

Alle diese drei Säulen sind wichtig, um einen Betrieb langfristig gesund zu halten. Droht in einem Bereich Schieflage, hat dies meist schwerwiegende Konsequenzen für das jeweilige Unternehmen. Darüber hinaus ist es für Unternehmen wichtig zu verstehen, wo das eigene Unternehmen hinsichtlich der VFE-Lage im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern steht. Bei auffälligen negativen Abweichungen kann dies auf fehlende Wettbewerbsfähigkeit hindeuten, selbst wenn nach dem hausinternen Controlling-System – das diesen Vergleich oft nicht ziehen kann – die Welt noch in Ordnung scheint. Wichtig ist es dann, frühzeitig gegenzusteuern, entsprechende Maßnahmen einzuleiten und im Wettbewerb wieder aufzuschließen. Die Studie liefert also für Unternehmen wichtige Informationen, die über die Daten des eigenen Jahresabschlusses oder die des hausinternen Controlling-Systems hinausgehen.

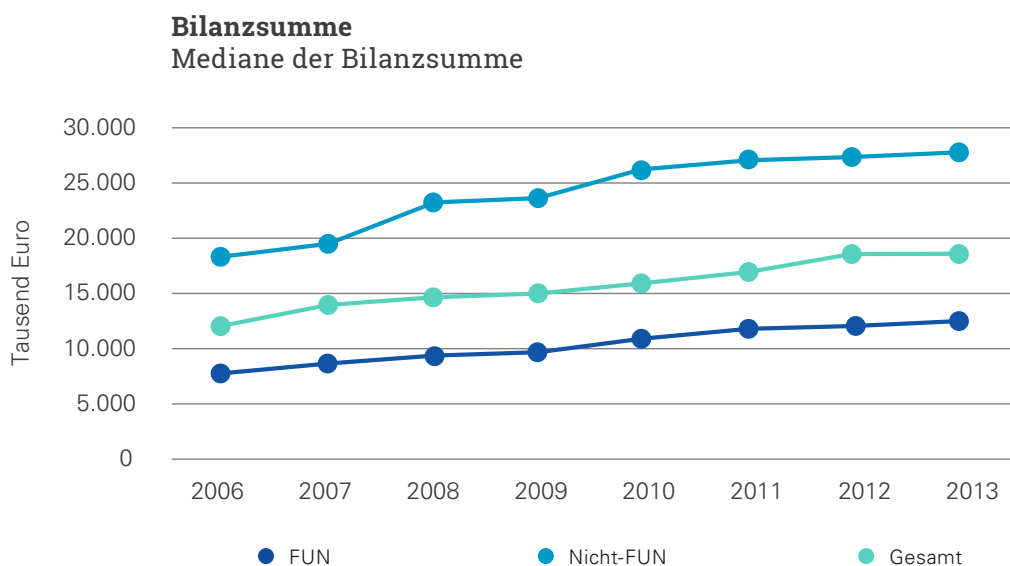
Dennoch kann ein Vergleich der Werte des eigenen Unternehmens mit den Werten dieser Studie nur einen ersten Anhaltspunkt für eine unternehmensindividuelle Analyse liefern. Eine tiefer gehende Untersuchung ist nur mit dem Erstellen einer passgenauen Referenzgruppe möglich, die sowohl Branche als auch Unternehmensgröße stark eingrenzt. Im Rahmen dieser Studie wird primär auf die Parameter „Region“ sowie „Familienunternehmen“ und „Nicht-Familienunternehmen“ eingegangen. Für Unternehmer ist daher ein individueller Vergleich anhand der eigenen Jahresabschlussdaten in folgender Hinsicht durchführbar: „Wie schneidet mein Unternehmen im Vergleich zu regionalen Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen ab?“ Es gehört zu den Vorzügen der Studie, dass ein Vergleich sowohl für Familienunternehmen als auch für Nicht-Familienunternehmen der Region ermöglicht wird.

3 Allgemeine Analyse – regionale Entwicklung der VFE- Lage von Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen

In diesem Kapitel werden die Ergebnisse der Kennzahlen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Rahmen von fünf Abschnitten vorgestellt und zwischen Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen in der Region Rhein-Neckar verglichen. Zunächst werden hierbei die grundlegenden absoluten Kennzahlen verglichen, um einen Überblick wie über Größe, Umsatz und Verbindlichkeiten zu erhalten. Anschließend folgt eine Gegenüberstellung von Kennzahlen zur Rentabilität, zur Finanzierungsstruktur, zum Investitionsverhalten und zur Verwendung beziehungsweise Nutzung des Kapitals.

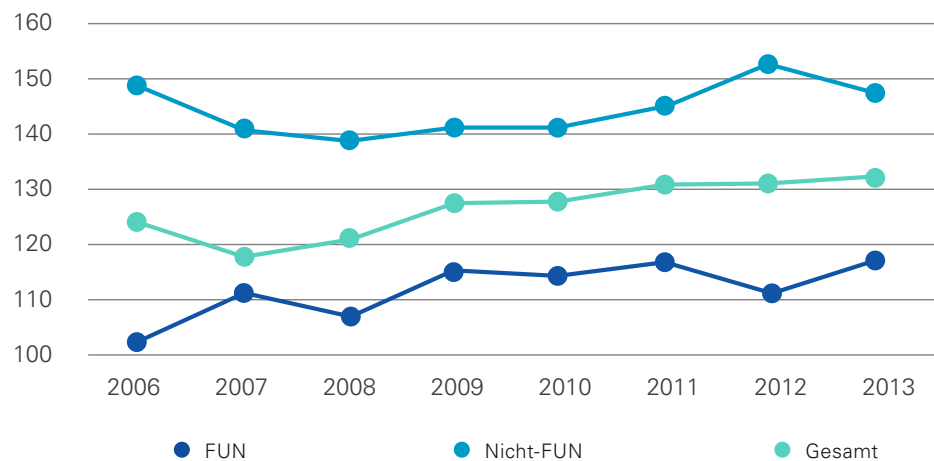
3.1 Die Grundwerte aus Bilanz und GuV im Vergleich

Zu Beginn werden in diesem Abschnitt die grundlegenden Kennzahlen vorgestellt, die einen Eindruck über Größe und Wachstum der in der Rhein-Neckar-Region untersuchten Unternehmen geben. Durch den Vergleich der vorgestellten absoluten Kennzahlen lassen sich somit im Folgenden Rückschlüsse hinsichtlich der unterschiedlichen Unternehmensgrößen ziehen.



Anhand des Medianverlaufs der Bilanzsumme kann man schließen, dass Nicht-Familienunternehmen in bilanzieller Hinsicht deutlich größer sind als Familienunternehmen. Im Zeitraum von 2006 bis 2013 weisen in unserer Unternehmensbetrachtung Nicht-Familienunternehmen im Median eine mindestens doppelt so große Bilanzsumme auf wie Familienunternehmen. Weiterhin deuten die Ergebnisse dieser Studie auf einen positiven Trend der Bilanzsumme hin, da die Medianwerte im untersuchten Zeitraum für beide Unternehmensarten stetig steigen (im Mittel um mehr als sechs Prozent). Dies kann ein Anzeichen für das Wachstum der in der Rhein-Neckar-Region ansässigen Unternehmen darstellen und daher auf einen prosperierenden Wirtschaftsstandort hinweisen.

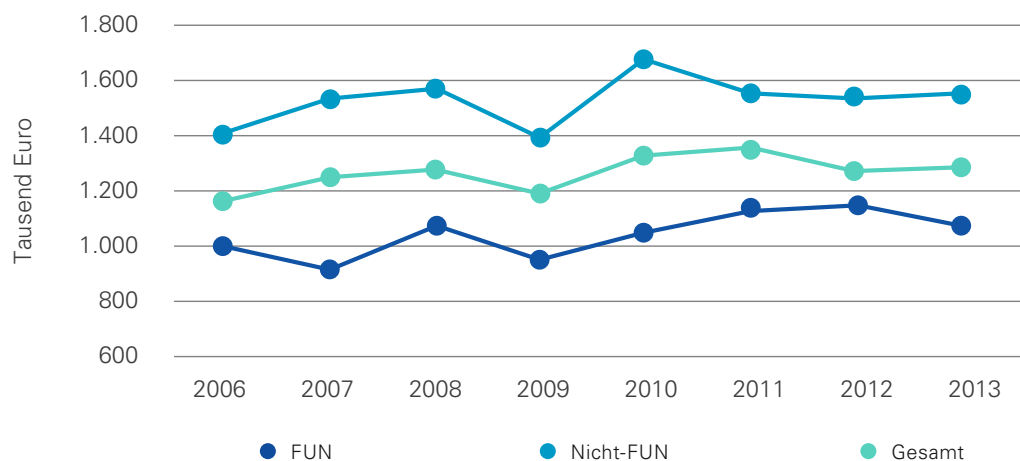
Anzahl Mitarbeiter Mediane der Anzahl der Mitarbeiter



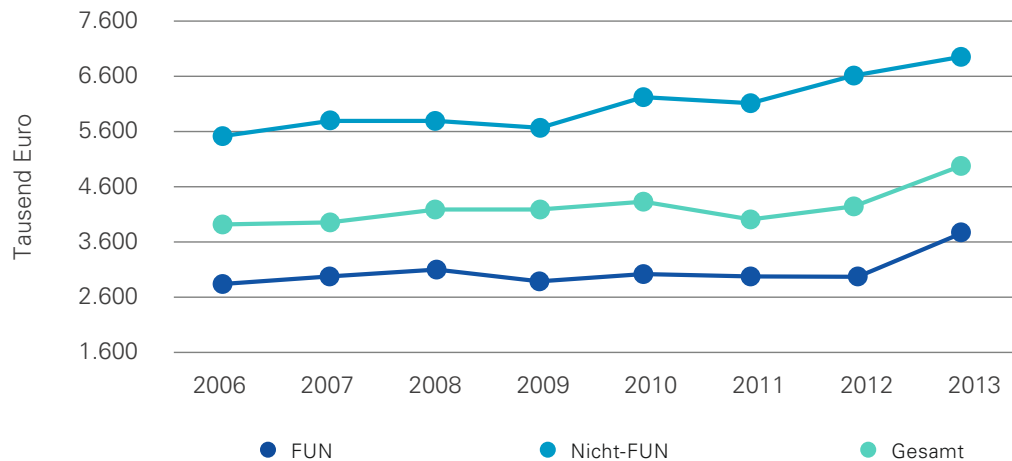
Ebenso wie die Bilanzsumme verdeutlichen die Medianwerte der Anzahl der weltweiten Mitarbeiter, dass die untersuchten Nicht-Familienunternehmen der Region Rhein-Neckar größer sind als die betrachteten Familienunternehmen.

Wiederum wie bei der Bilanzsumme lassen die Ergebnisse dieser Studie für die Medianwerte der Cashflows, lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten, EBIT und EBITDA darauf schließen, dass Nicht-Familienunternehmen hinsichtlich dieser Kennzahlen über dem Niveau der untersuchten Familienunternehmen liegen. Da es sich hierbei um absolute Kennzahlen handelt, resultiert dieses gesamtheitliche Bild aller Wahrscheinlichkeit nach aus den unterschiedlichen Größenverhältnissen, die aus der Bilanzsumme ersichtlich werden. Demnach sind Familienunternehmen in der Rhein-Neckar-Region in der betrachteten Größenordnung beziehungsweise nach dem Auswahlkriterium des § 267 HGB kleiner als die Nicht-Familienunternehmen der Region.

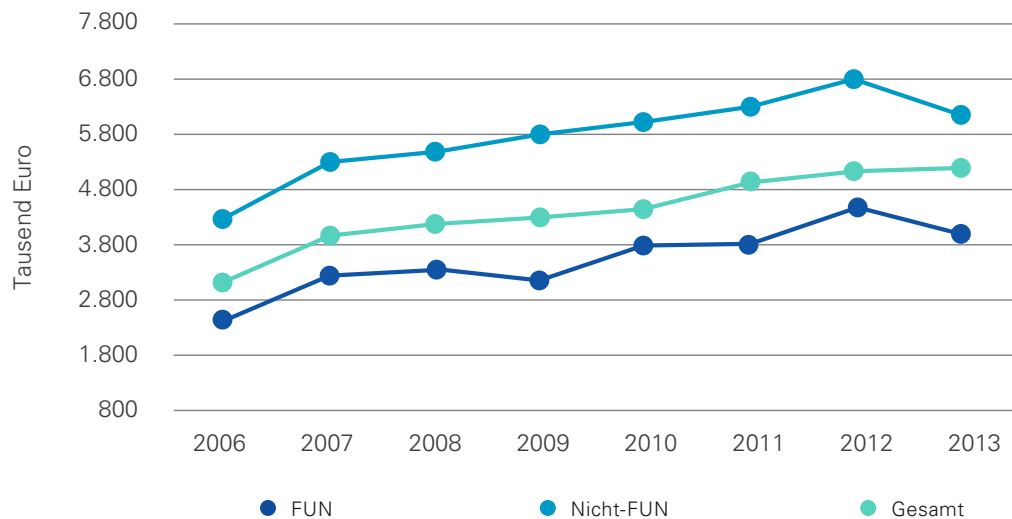
Cashflows Mediane der Cashflows



Langfristige Verbindlichkeiten Mediane der langfristigen Verbindlichkeiten

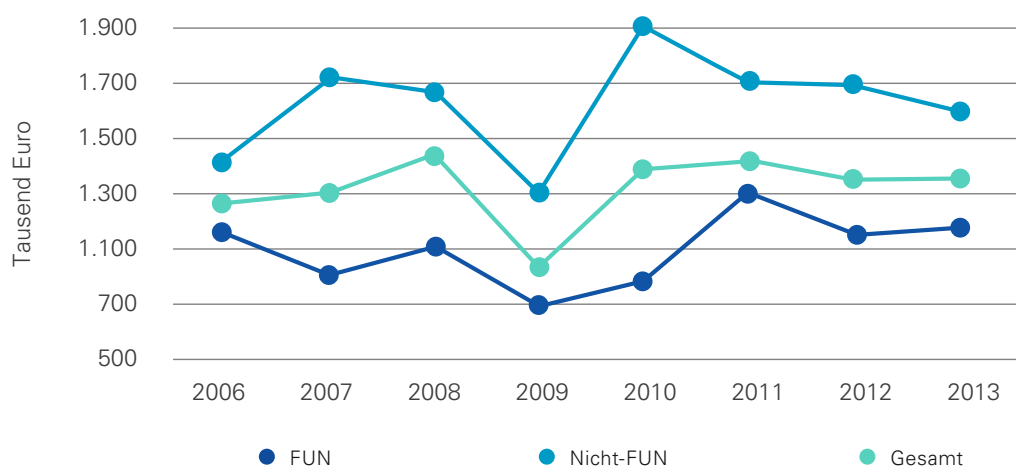


Kurzfristige Verbindlichkeiten Mediane der kurzfristigen Verbindlichkeiten

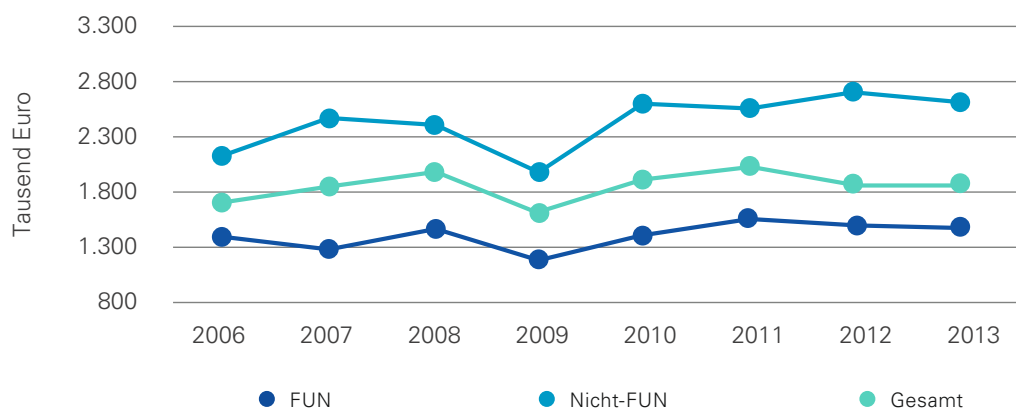


Weiterhin macht sich bei Betrachtung der Werte des Cashflows, des EBIT, des EBITDA und des Gewinns beziehungsweise Verlusts vor Steuern der Einbruch während der Wirtschaftskrise 2009 bemerkbar, der für Nicht-Familienunternehmen etwas stärker ausfällt als bei Familienunternehmen. Die Familienunternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar scheinen also in dieser Hinsicht leicht krisenbeständiger und robuster zu sein als die Nicht-Familienunternehmen, was unter Umständen an einer vorsichtigen, risikoarmen und langfristigen Unternehmensstrategie liegen könnte. Man kann vermuten, dass dies auch an gezieltem Management (Kostenreduktion und Ähnliches) in der Krise liegt. Im Jahr 2010, ein Jahr nach den Einbrüchen, kehren die Medianwerte dieser Kennzahlen jedoch bei beiden Unternehmensarten bereits auf das Vorkrisenniveau zurück.

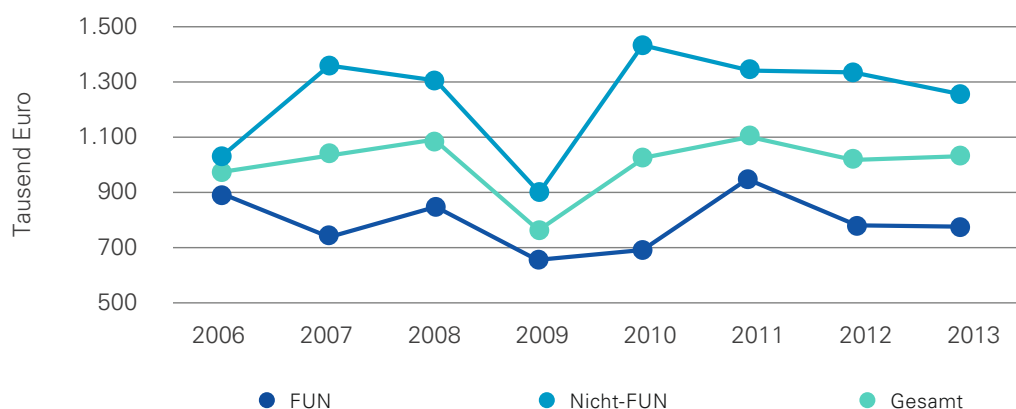
EBIT Mediane der EBIT



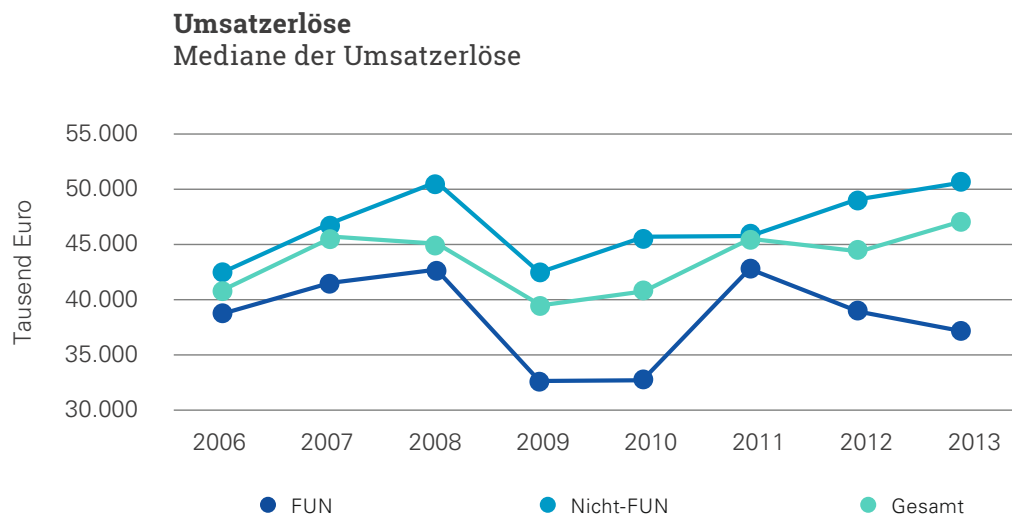
EBITDA Mediane der EBITDA



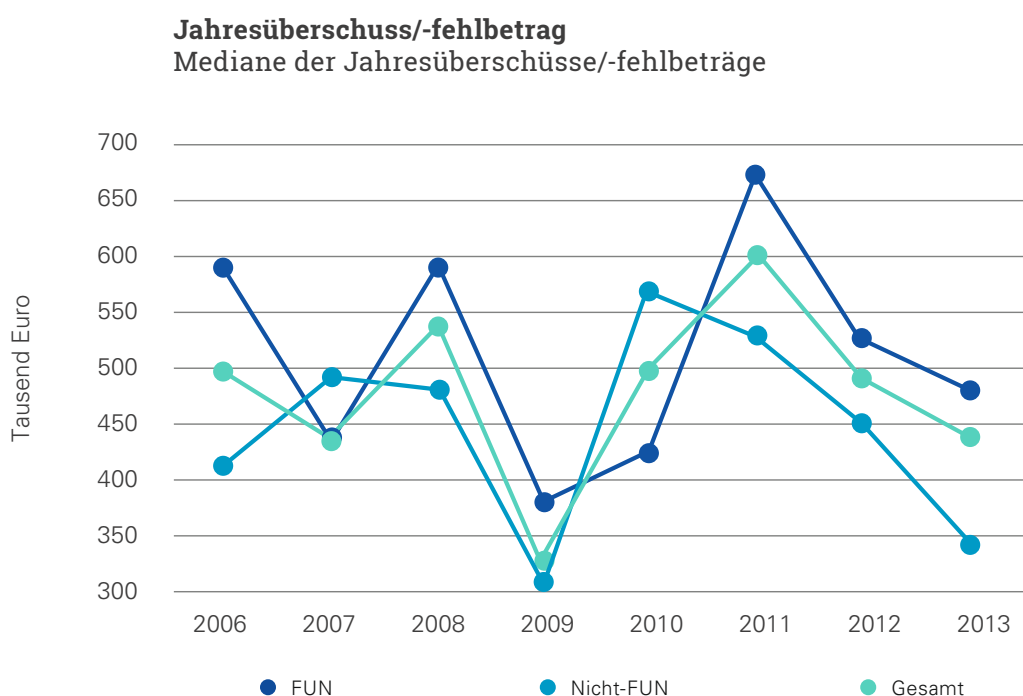
Gewinn/Verlust vor Steuern Mediane des Gewinns/Verlusts vor Steuern



Die Medianwerte der Umsatzerlöse geben in diesem Kontext einen ähnlichen Verlauf wieder, die Rückkehr auf das Vorkrisenniveau dauert jedoch bei Familienunternehmen mit circa zwei Jahren und bei Nicht-Familienunternehmen mit circa drei Jahren etwas länger. Bei den Verbindlichkeiten lässt sich darüber hinaus beobachten, dass die langfristigen Verbindlichkeiten ein relativ konstantes Level halten, während der Verlauf der kurzfristigen Verbindlichkeiten einen leichten Anstieg im untersuchten Zeitraum aufweist. Es ist denkbar, dass dies durch Unternehmenswachstum, aber auch durch Krisenauswirkungen erklärt werden kann.

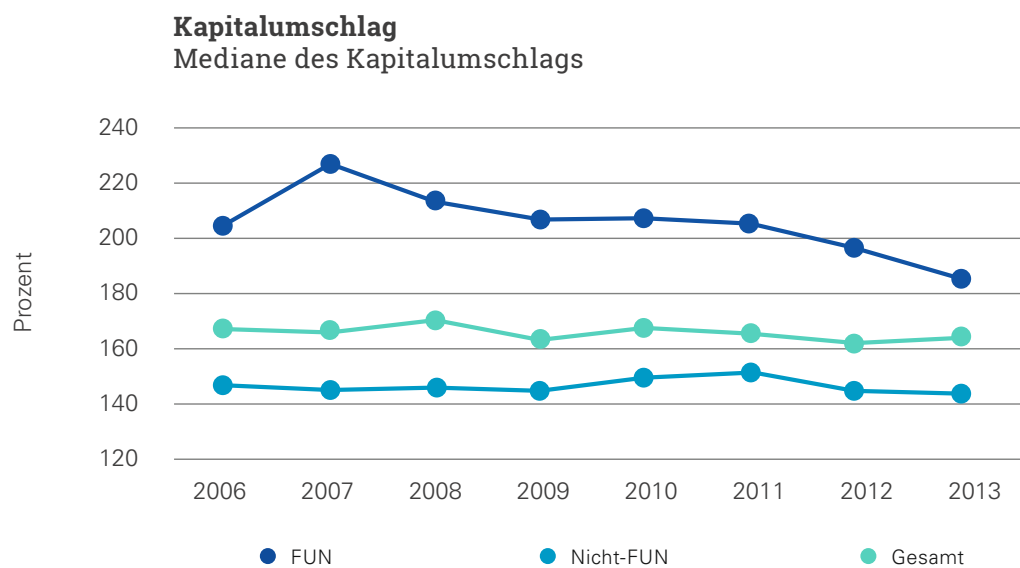
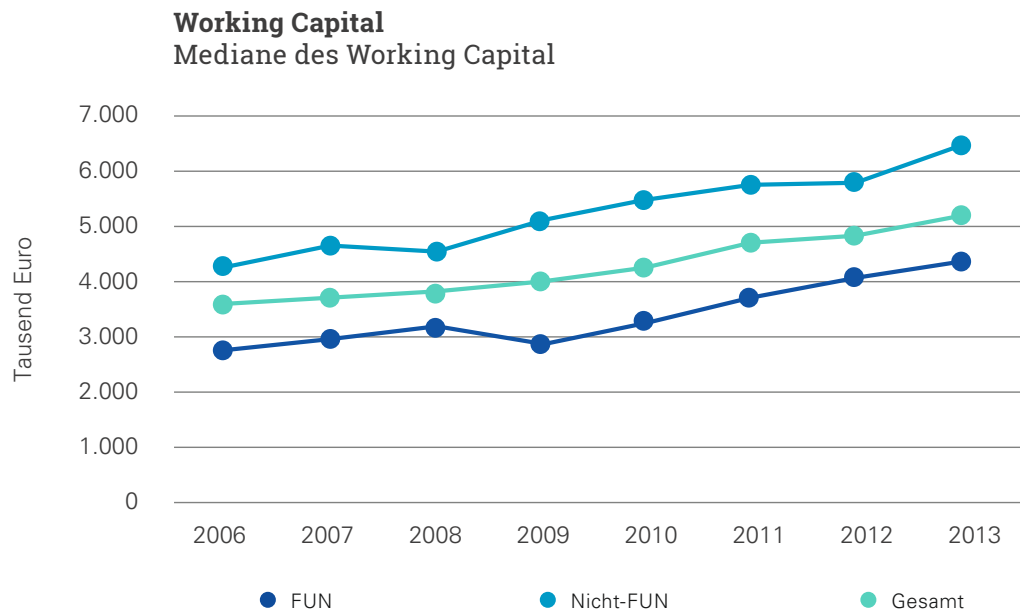


Interessant ist in diesem Kontext zu erwähnen, dass die Ergebnisse der Jahresüberschüsse nicht dem Muster der vorangegangenen Analyse entsprechen. Hinsichtlich der vorliegenden Medianwerte lassen sich zunächst keine starken Unterschiede für Familien- und Nicht-Familienunternehmen erkennen. Dies kann ein Indiz dafür sein, dass Familienunternehmen zwar in bilanzieller Hinsicht kleiner sind als Nicht-Familienunternehmen, aber letztendlich den gleichen Jahresüberschuss erzielen können. Dies lässt vermuten, dass Familienunternehmen ihr Kapital effizienter einsetzen und rentabler wirtschaften als Nicht-Familienunternehmen. Diese Vermutung wird anhand verschiedener Kennzahlen bezüglich der Rentabilität von Unternehmen im folgenden Abschnitt näher betrachtet.



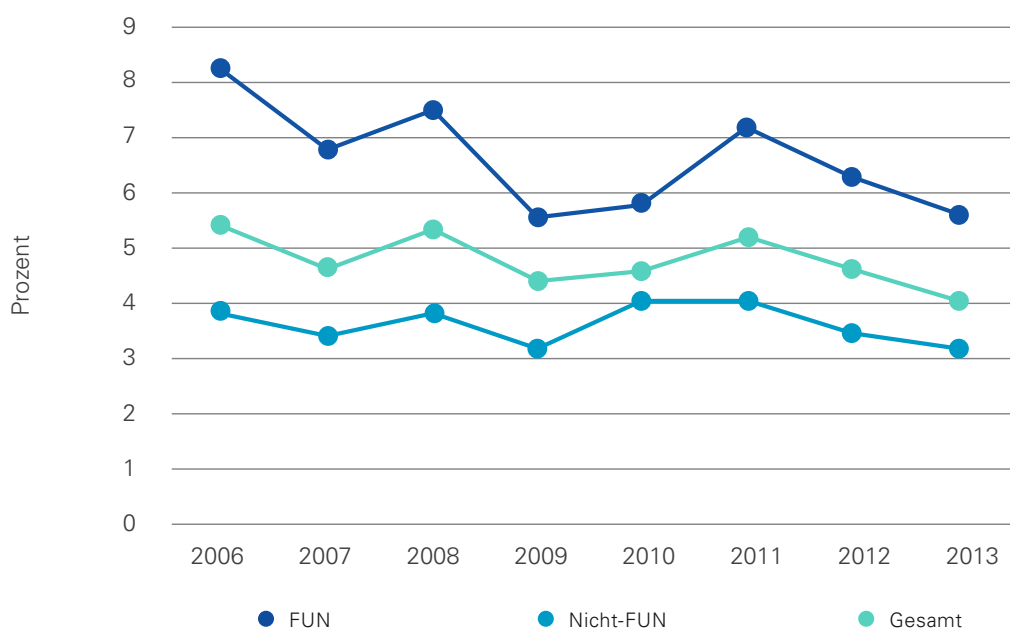
3.2 Working Capital, Kapitalumschlag und Rentabilität

Um an die These aus dem vorangegangenen Kapitel anzuschließen, dass Familienunternehmen in der Region Rhein-Neckar ihr Kapital effizienter einsetzen und rentabler wirtschaften, werden in diesem Abschnitt das zur Verfügung stehende Working Capital, der Kapitalumschlag und Kennzahlen zur Rentabilität analysiert.



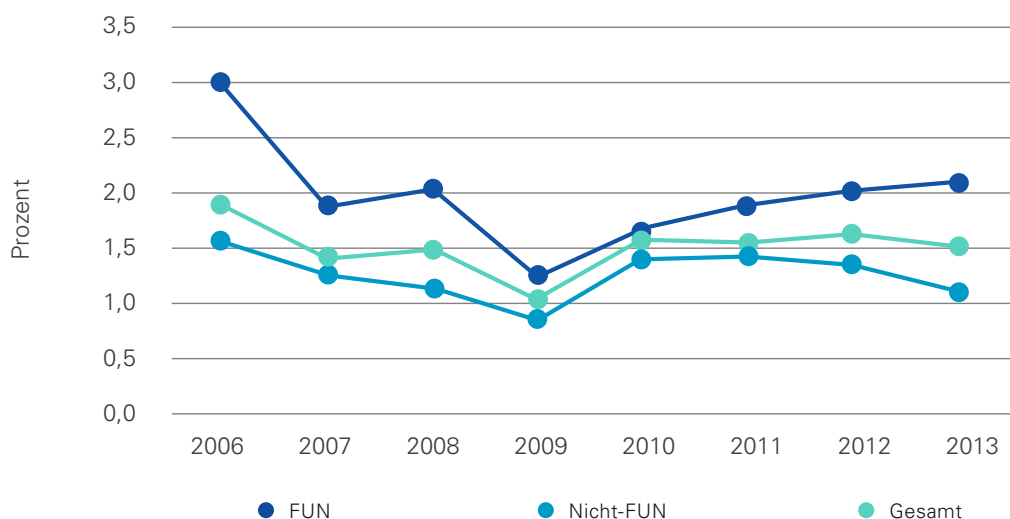
Zunächst zeigen das zur Verfügung stehende Working Capital und der Kapitalumschlag, dass Familienunternehmen im Allgemeinen ihr Kapital effizienter einsetzen als Nicht-Familienunternehmen. Die Medianwerte des Working Capital verdeutlichen zum einen, dass Nicht-Familienunternehmen absolut mehr Working Capital zur Verfügung haben, das heißt, sie verfügen über mehr finanzielle Mittel für kurzfristige Investitionen und Finanzierungen. Der Verlauf des Kapitalumschlags könnte jedoch andererseits die Vermutung bekräftigen, dass Familienunternehmen ihr Kapital effizienter einsetzen. Je „Einheit“ Gesamtkapital können Familienunternehmen mehr Umsatzerlöse generieren als Nicht-Familienunternehmen, dies würde bedeuten, dass Familienunternehmen der Rhein-Neckar-Region weniger Gesamtkapital benötigen als Nicht-Familienunternehmen, um dieselben Umsatzerlöse zu erzielen.

Gesamtkapitalrentabilität Mediane der Gesamtkapitalrentabilität

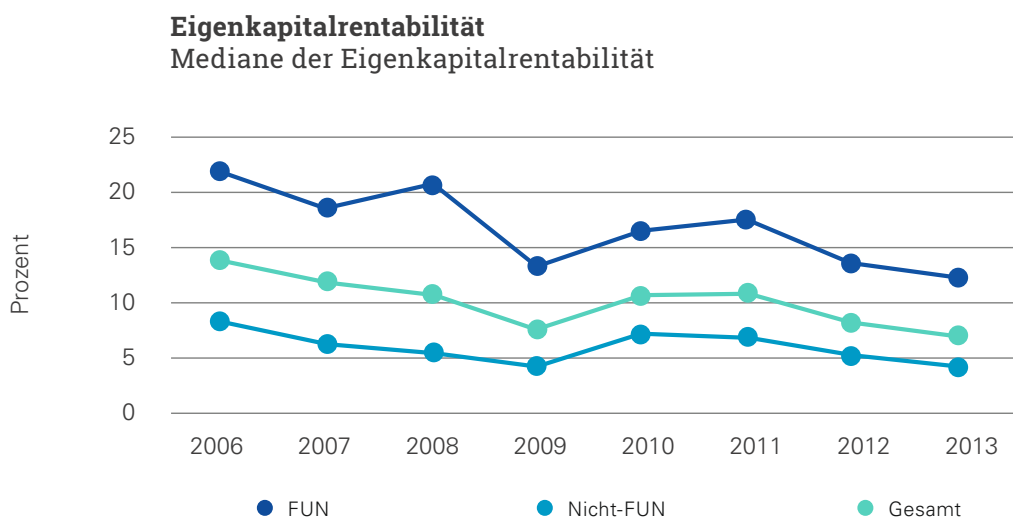


Bei Betrachtung der Kennzahlen zur Rentabilität fällt auf, dass die Medianwerte der Familienunternehmen generell über denen der Nicht-Familienunternehmen liegen. Die Gesamtkapitalrentabilität spricht im Allgemeinen zunächst dafür, dass Familienunternehmen profitabler operieren und ihr gesamtes zur Verfügung stehendes Kapital effizienter einsetzen. Die Umsatzrentabilität weist relativ gesehen keine großen Unterschiede auf, wobei die Familienunternehmen tendenziell wieder über dem Niveau der Nicht-Familienunternehmen liegen. Während der Krise 2009 lässt sich ein allgemeiner Einbruch erkennen und die Medianwerte näherten sich hier etwas an, die Differenz scheint jedoch im Zeitverlauf wieder zuzunehmen. Eventuell besteht bei Familienunternehmen in Krisen eher die Bereitschaft, Umsatzrentabilität abzugeben.

Umsatzrentabilität Mediane der Umsatzrentabilität



Die Eigenkapitalrentabilität gibt die gleiche Tendenz wieder – die untersuchten Familienunternehmen scheinen einen deutlich effizienteren Einsatz des Eigenkapitals aufzuweisen. Anhand der Eigenkapitalrentabilität lässt sich zudem eine weitere Vermutung aufstellen: Da sich diese Kennzahl als Quotient von Jahresüberschüssen dividiert durch das Eigenkapital berechnet, lässt sich eine Aussage über eine mögliche unterschiedliche Finanzierungsstruktur der Familienunternehmen aufstellen. Im vorangegangenen Abschnitt konnte festgestellt werden, dass die Jahresüberschüsse keine eindeutig erkennbaren Unterschiede zwischen den beiden Unternehmenstypen aufweisen. Daraus kann gefolgert werden, dass sich lediglich der Nenner des Quotienten unterscheidet – das Eigenkapital. Daher ist der Medianverlauf der Eigenkapitalrentabilität ein Indiz dafür, dass die Familienunternehmen der Rhein-Neckar-Region weniger Eigenkapital zur Verfügung haben, das eingesetzte Kapital jedoch deutlich besser verzinst ist.

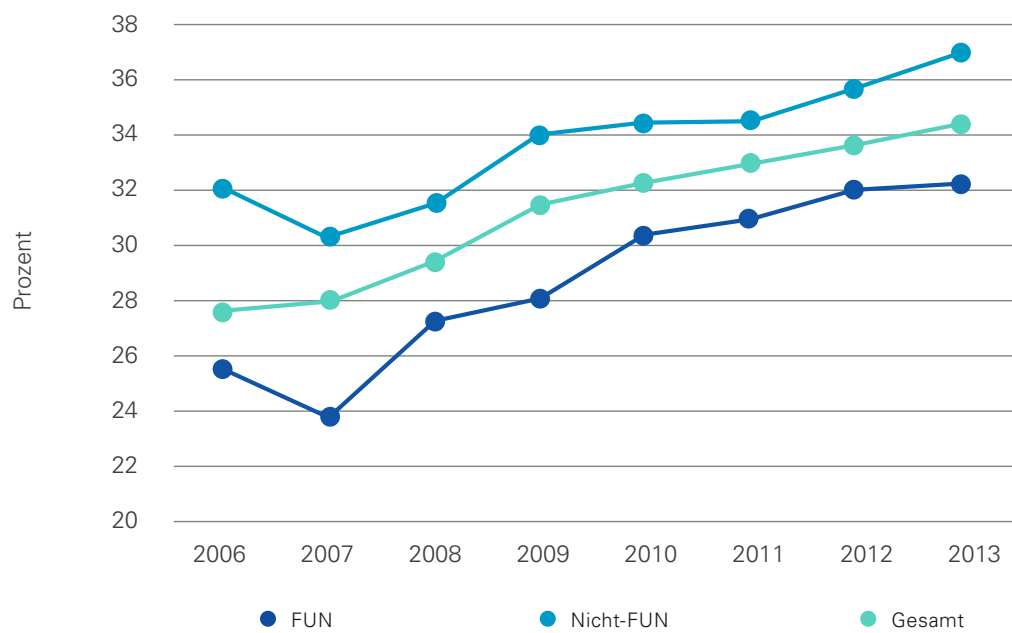


Diese Beobachtung spricht zusätzlich für den „Leverage-Effekt“, das heißt, Familienunternehmen könnten durch die Aufnahme von mehr Fremdkapital mit einem Zinssatz unterhalb der Gesamtkapitalrentabilität ihre Eigenkapitalrentabilität steigern. Abschließend muss allerdings gesagt werden, dass die Gesamtkapitalrentabilität dafür spricht, dass der Leverage-Effekt nur zum Teil die Effizienzunterschiede erklären kann. An der Gesamtkapitalrentabilität wird ersichtlich, dass Familienunternehmen in der Region Rhein-Neckar im Median effizienter zu agieren scheinen. Vermutlich ist, folgt man der Literatur, auch ein schwierigerer Zugang zum Kapitalmarkt ursächlich für diese Beobachtung. Familienunternehmen haben weniger Zugang zum professionellen Kapitalmarkt und können daher auf dem Kapitalmarkt weniger eigenkapitalnahe Elemente für die Passivseite der Bilanz einwerben. Sie greifen daher in der Regel häufiger auf klassische Finanzierungsprodukte wie beispielsweise Hausbankkredite zurück. Ein schwierigerer Zugang zum Kapitalmarkt drückt sich oft auch in höheren Zinsen aus, die Familienunternehmen, auch bedingt durch ihre höhere Intransparenz aufgrund der eingeschränkten Publikationspflicht, zahlen müssen. Im folgenden Abschnitt werden daher Kennzahlen zur Finanzierungsstruktur der Unternehmen verglichen, um zu überprüfen, ob die oben genannten Indizien bekräftigt werden können.

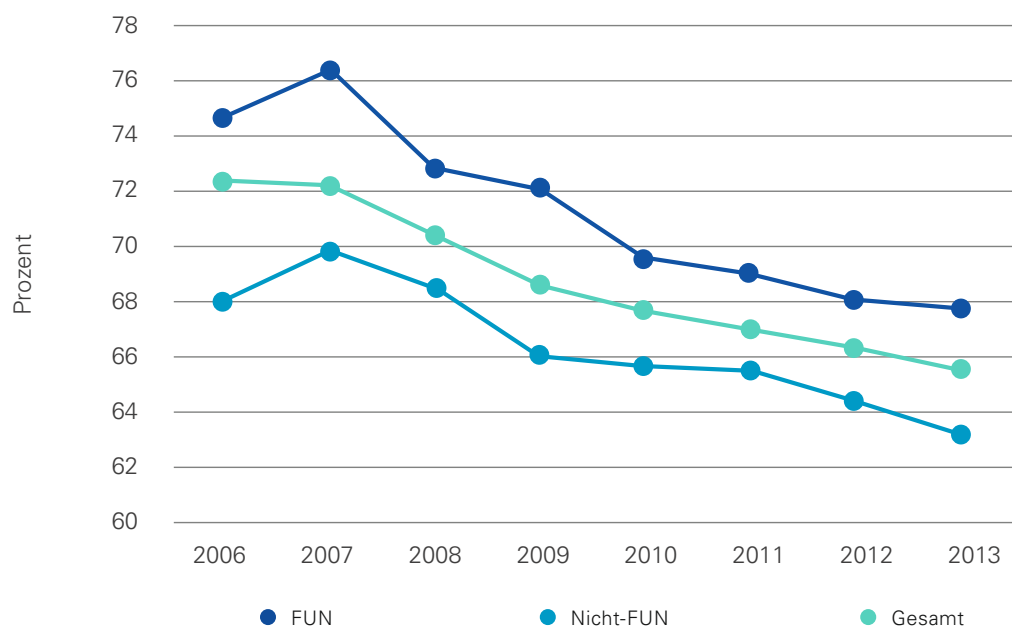
3.3 Finanzierung, Verbindlichkeiten und Verschuldung

Im vorangegangenen Abschnitt konnte anhand der Eigenkapitalrentabilität die Schlussfolgerung gezogen werden, dass die Familienunternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar vermutlich aufgrund des Leverage-Effekts eine höhere Eigenkapitalrentabilität aufweisen. Ein Vergleich von Eigen- und Fremdkapitalquote sowie des Verschuldungsgrads bekräftigt diesen Hinweis – die untersuchten Familienunternehmen haben im Median eine geringere Eigenkapitalquote und eine höhere Fremdkapitalquote, wobei sich beide Unternehmenstypen im Zeitverlauf im Median dieser Kennzahlen annähern.

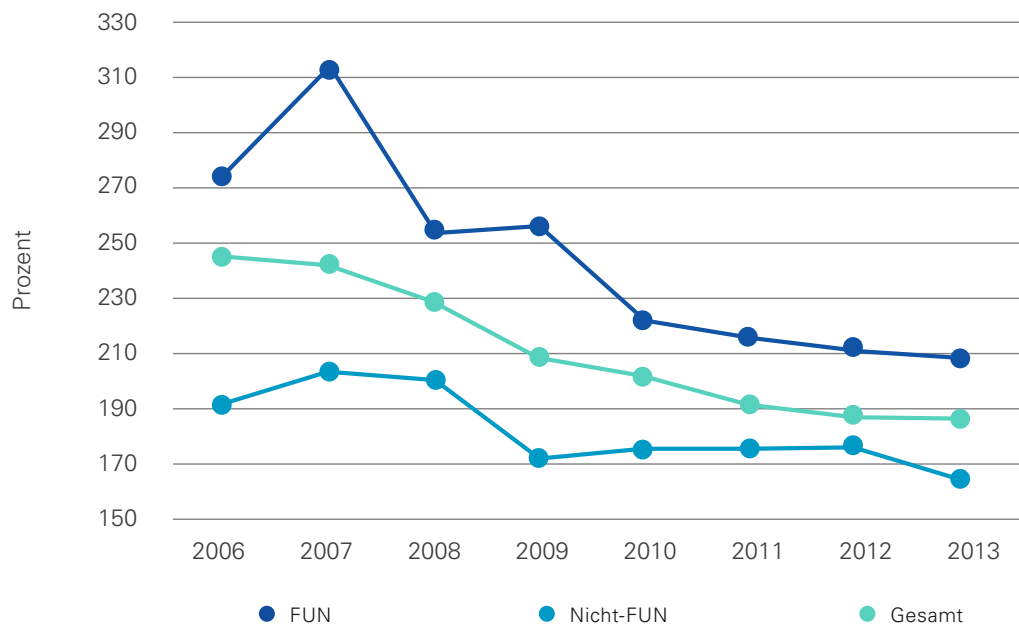
Eigenkapitalquote Mediane der Eigenkapitalquote



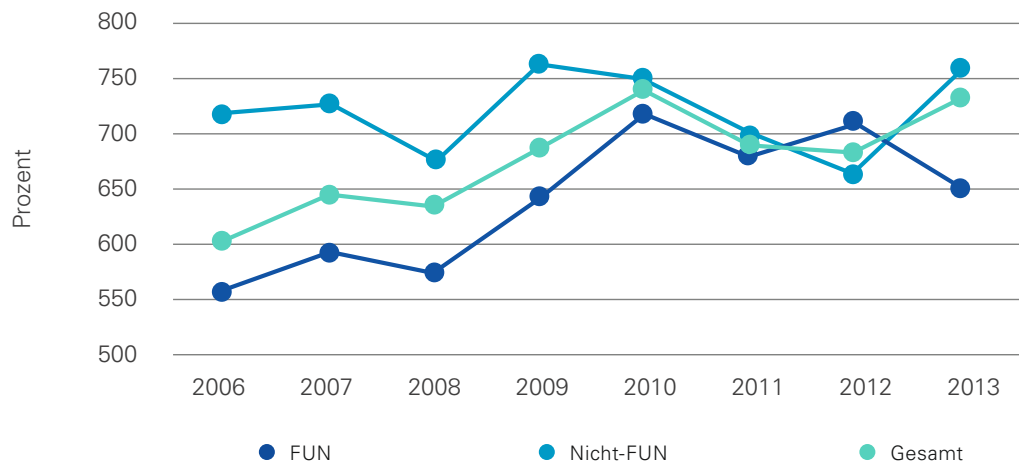
Fremdkapitalquote Mediane der Fremdkapitalquote



Verschuldungsgrad Mediane des Verschuldungsgrads

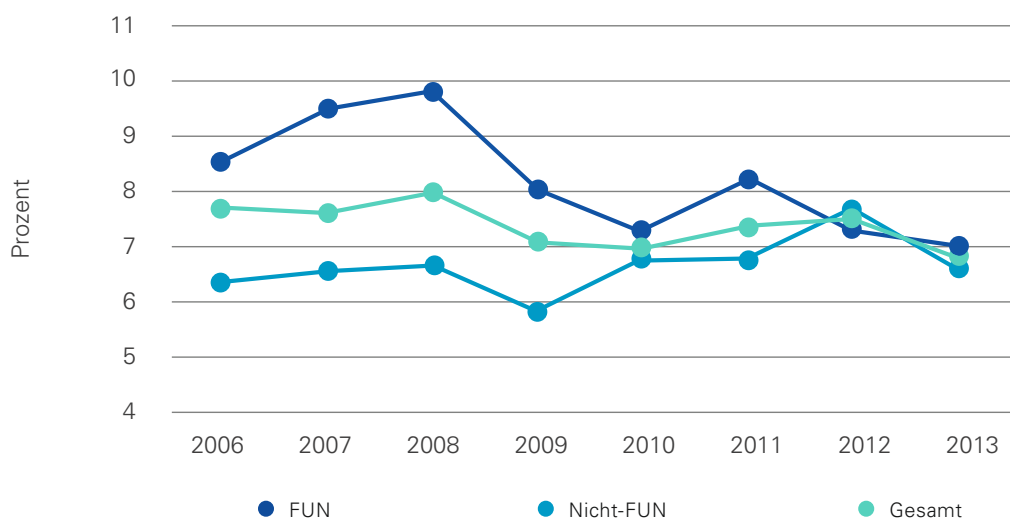


Dynamischer Verschuldungsgrad Mediane des dynamischen Verschuldungsgrads



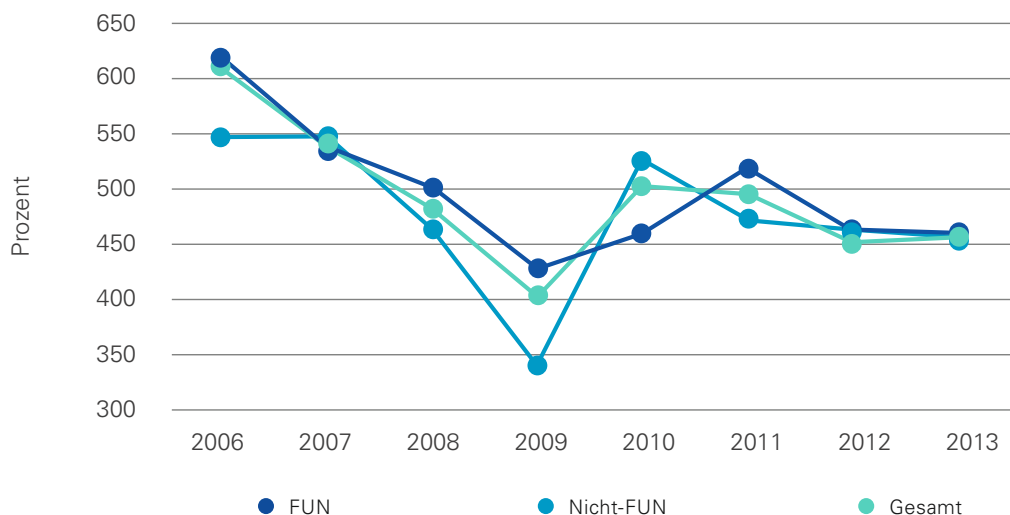
Eine grundsätzliche Tendenz zu einem Wachstum der Eigenkapitalquote beziehungsweise einem Rückgang der Fremdkapitalquote lässt sich hierbei für beide Unternehmen beobachten. In Zusammenhang mit den Medianwerten des approximativen Zinssatzes deuten die Werte der Eigenkapitalquote darauf hin, dass Familienunternehmen allgemein einen schlechteren Zugang zum Kapitalmarkt haben. Interessant ist in diesem Kontext der Vergleich des dynamischen Verschuldungsgrads (genaue Definition im Glossar): Zu Beginn des untersuchten Zeitraumes liegen die Familienunternehmen unter dem Niveau der Nicht-Familienunternehmen. Dies bedeutet, dass die Familienunternehmen, obwohl sie geringere absolute Cashflows aufweisen, bestehende Verbindlichkeiten in einem höheren Maße durch die Cashflows begleichen können und somit einen größeren Spielraum für eine Innenfinanzierung aufweisen. Seit der Wirtschaftskrise 2009 näherten sich die Medianwerte der beiden Unternehmensarten jedoch weitgehend an.

Approximativer Zinssatz Mediane des approximativen Zinssatzes



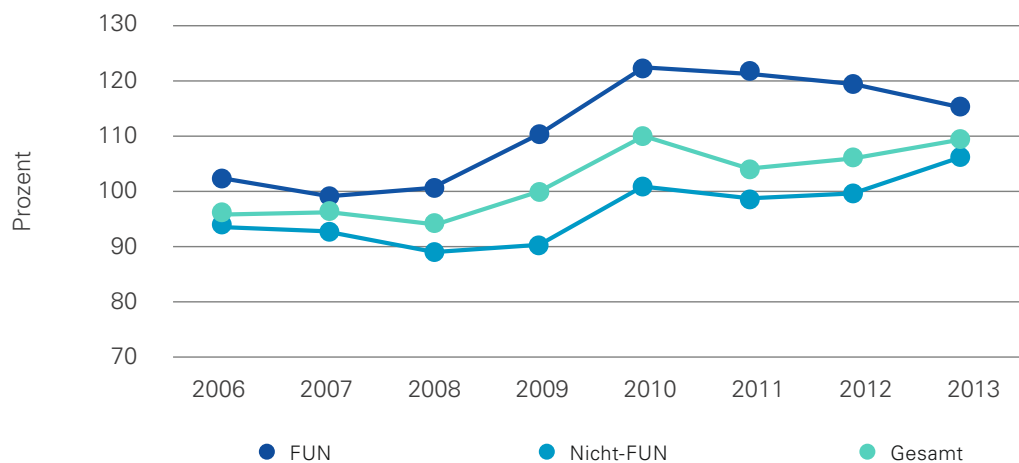
Die Medianwerte des Zinsdeckungsgrads lassen auf keine erkennbaren Unterschiede zwischen Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen der Rhein-Neckar-Region schließen. Lediglich im Zeitraum der Wirtschaftskrise scheint der Einbruch bei Nicht-Familienunternehmen etwas stärker auszufallen.

Zinsdeckungsgrad Mediane des Zinsdeckungsgrads

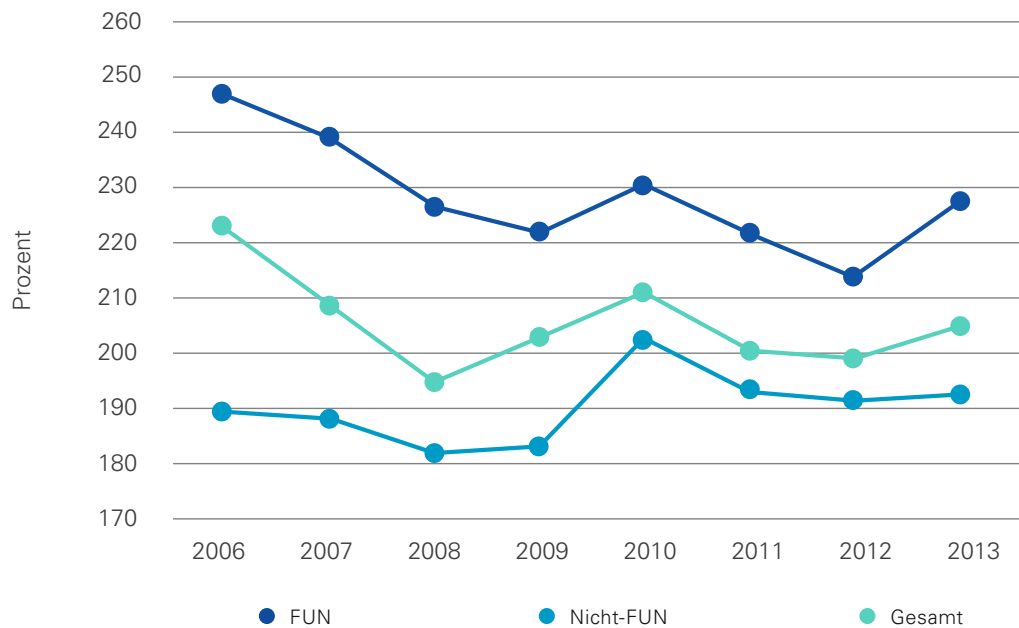


Ein Vergleich der Anlagendeckungsgrade offenbart weitere Unterschiede zwischen den beiden Unternehmenstypen. Der Anlagendeckungsgrad I spricht dafür, dass Familienunternehmen ihr langfristig eingesetztes Kapital (Anlagevermögen) vollständig durch ihr Eigenkapital abdecken können, wohingegen Nicht-Familienunternehmen sich lediglich um die 100-Prozent-Marke herum anordnen. Dies stellt weiterhin einen Hinweis darauf dar, dass das höhere Fremdkapital der untersuchten Familienunternehmen nicht dem Anlagevermögen zugeht. Insgesamt sprechen beide Anlagendeckungsgrade dafür, dass das Anlagevermögen der Familienunternehmen vollständig in deren Besitz ist, während das Anlagevermögen der Nicht-Familienunternehmen zum Teil durch Fremdkapital abgedeckt sein könnte.

Anlagendeckungsgrad I Mediane des Anlagendeckungsgrads I

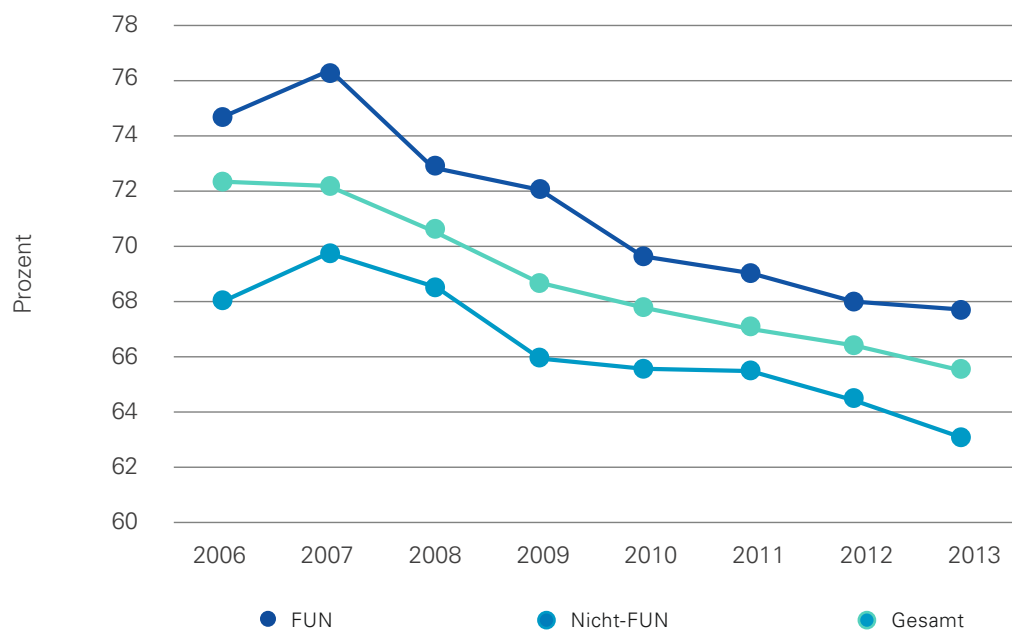


Anlagendeckungsgrad II Mediane des Anlagendeckungsgrads II

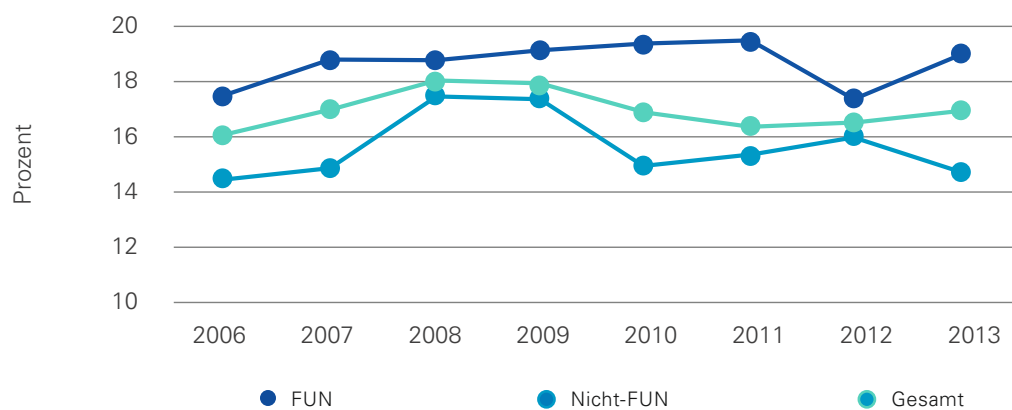


Hinsichtlich der Verbindlichkeitsquote lassen sich insbesondere zwei Eigenschaften feststellen: Zum einen haben die in der Rhein-Neckar-Region ansässigen Unternehmen generell ihren Schuldenstand im Zeitverlauf abgebaut, was durch einen Abwärtstrend der Mediane repräsentiert wird. Zum anderen weisen die Familienunternehmen der Region augenscheinlich eine etwas höhere Verbindlichkeitsquote auf. Atypisch ist jedoch der Verlauf von Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und Gesellschaftern. Während man vermuten könnte, dass Familienunternehmen generell eher durch Gesellschafter finanziert werden, weisen die Medianwerte dieser Studie darauf hin, dass Familienunternehmen eine höhere Verbindlichkeitsquote gegenüber Kreditinstituten haben als Nicht-Familienunternehmen und tendenziell eine geringere Verbindlichkeitsquote gegenüber ihren Gesellschaftern aufweisen.

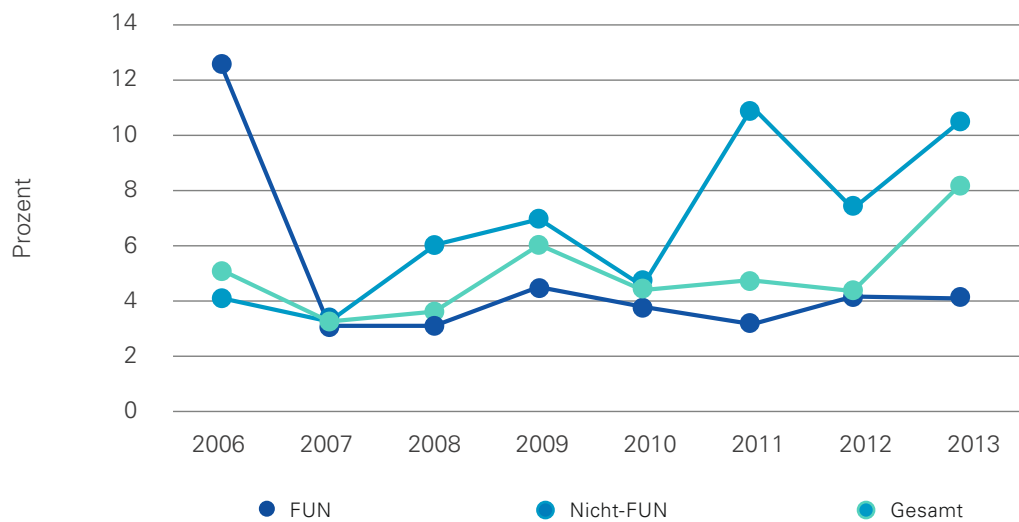
Verbindlichkeitenquote Mediane der Verbindlichkeitenquote



Verbindlichkeitenquote gegenüber Kreditinstituten Mediane der Verbindlichkeitenquote gegenüber Kreditinstituten



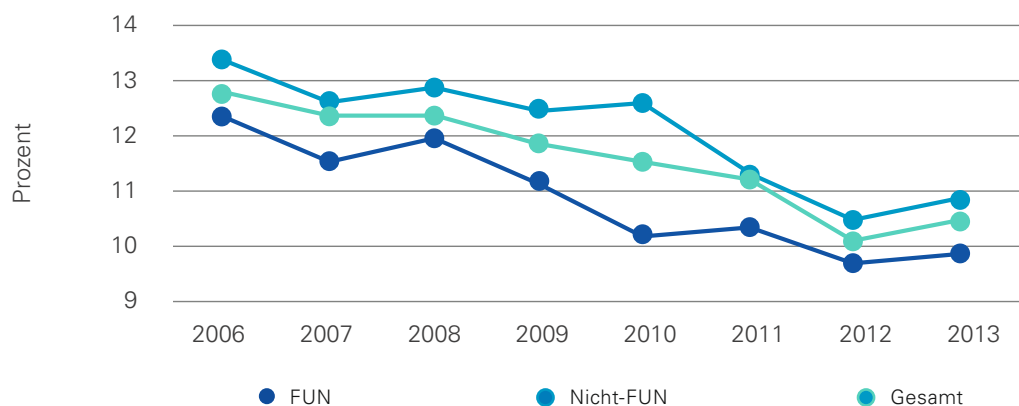
Verbindlichkeitenquote gegenüber Gesellschaftern Mediane der Verbindlichkeitenquote gegenüber Gesellschaftern



Eine mögliche Erklärung hierfür könnte sein, dass bei den Nicht-Familienunternehmen der Rhein-Neckar-Region eventuell andere Unternehmen als Gesellschafter fungieren, die größere Geldgeber sein könnten. Hier spielt allerdings auch der schlechte Zugang zum Kapitalmarkt eine wichtige Rolle. So müssen Familienunternehmen häufiger auf Bankkredite zurückgreifen, während Nicht-Familienunternehmen aus einem breiteren Finanzierungsportfolio wählen können.

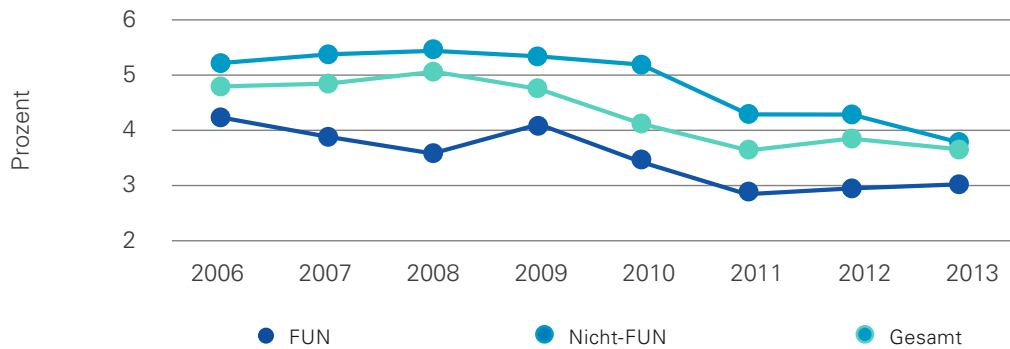
Schließlich deuten die Rückstellungsquoten auf leichte Unterschiede zwischen Familien- und Nicht-Familienunternehmen hin. Nicht-Familienunternehmen liegen hier scheinbar leicht über dem Niveau der Familienunternehmen, wobei sich die Unterschiede für die Rückstellungsquote und die Rückstellungsquote für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen auf relativ geringem Niveau von nur wenigen Prozentpunkten unterscheiden. Allgemein lässt sich ein Rückgang der Rückstellungsquote registrieren. Insbesondere scheinen seit der Krise viele Rückstellungen aufgebraucht worden zu sein und es könnten weiterhin stille Reserven abgebaut worden sein.

Rückstellungsquote Mediane der Rückstellungsquote



Rückstellungsquote für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Mediane der Rückstellungsquote für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

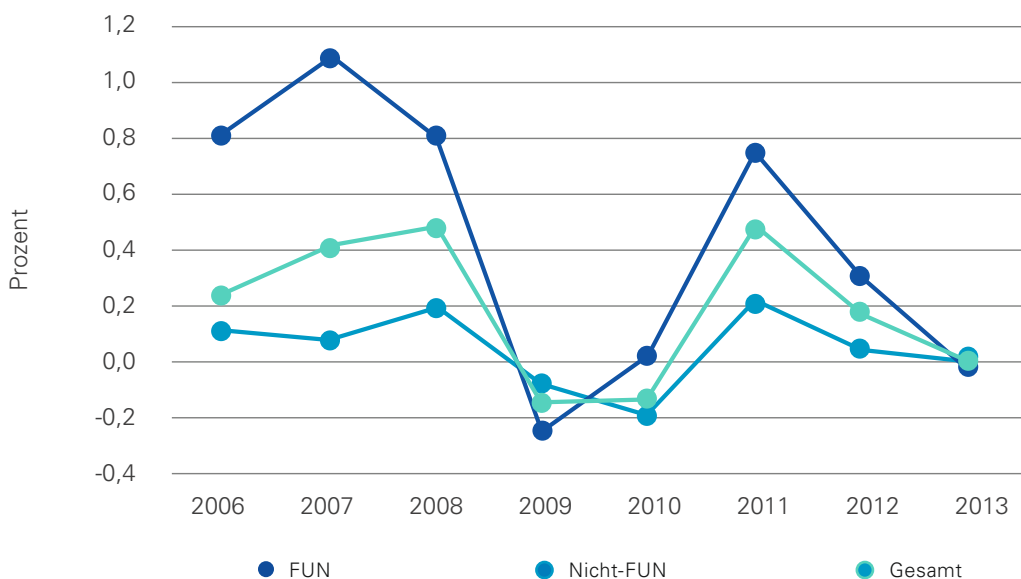


3.4 Investitionen und Liquidität

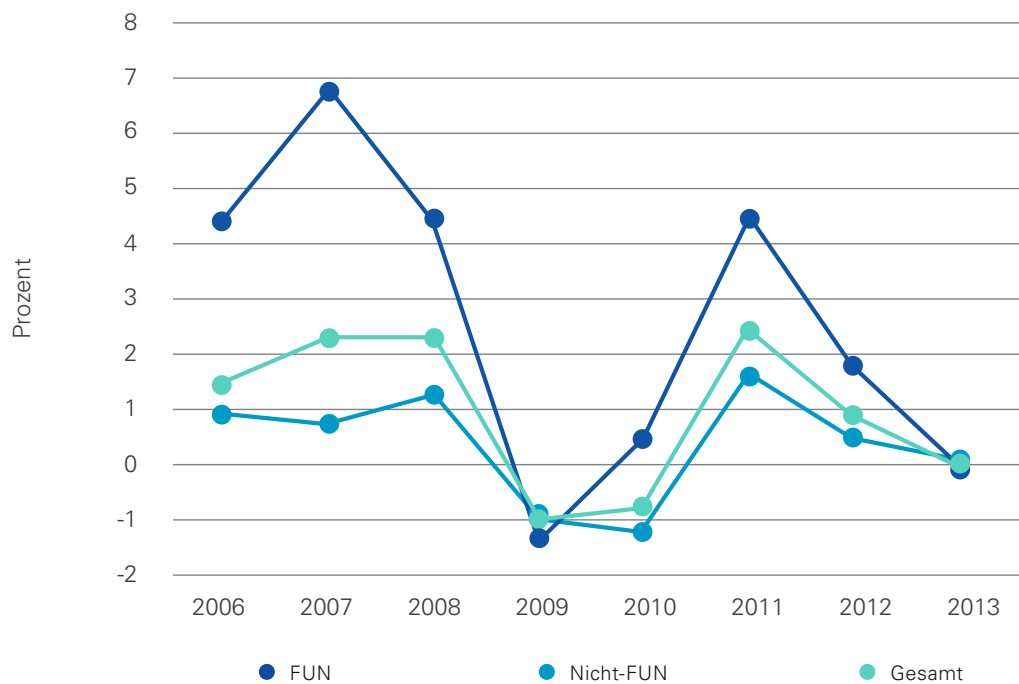
In diesem Abschnitt werden Kennzahlen zum Investitionsverhalten und der Liquidität der untersuchten Familien- und Nicht-Familienunternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar verglichen. Zunächst lässt sich anhand der Investitionsquote sowie der adjustierten Investitionsquote, welche die Investitionsquote um die Anlagenintensität bereinigt, ablesen, dass Familienunternehmen insbesondere vor 2008 mehr investiert haben als Nicht-Familienunternehmen und anschließend tendenziell etwas über dem Niveau der Nicht-Familienunternehmen liegen. Daraus kann man schließen, dass Investitionen für Familienunternehmen eine größere Bedeutung haben als für Nicht-Familienunternehmen. Anhand des Verlaufs der Medianwerte lässt sich insbesondere die zyklische Entwicklung der Investitionen erkennen. Während der Krise brechen die Investitionen stark ein und sinken sogar im Gesamtmedian unter null Prozent, erholen sich jedoch schnell und steigen nach der Krise kurzfristig wieder deutlich an.

Investitionsquote

Mediane der Investitionsquote



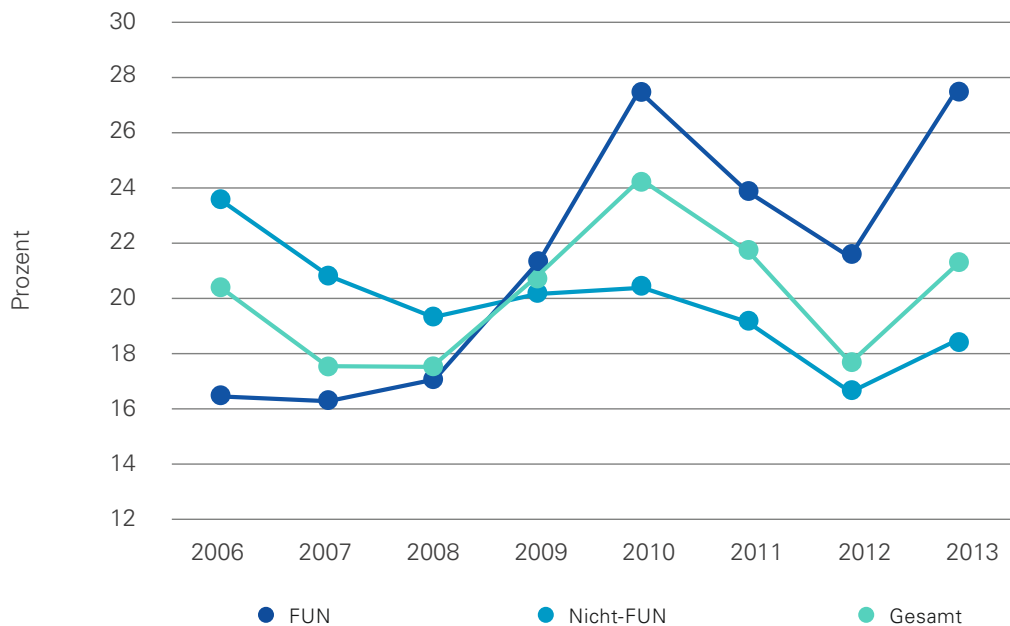
Adjustierte Investitionsquote Mediane der adjustierten Investitionsquote



Ein weiterer Unterschied besteht beim Erreichen des Tiefpunkts der Investitionen, der bei Familienunternehmen bereits im Jahr 2009 durchschritten wird, bei Nicht-Familienunternehmen erreichen die Investitionen erst 2010 ihren Tiefpunkt, während die Familienunternehmen bereits wieder steigende Investitionen aufweisen. Insgesamt scheinen die Investitionen von Familienunternehmen etwas volatiler zu sein und der Einbruch während der Krise ist in der Relation deutlich stärker ausgeprägt als bei Nicht-Familienunternehmen. Weiterhin lässt sich feststellen, dass in den Jahren 2012 und 2013 die Investitionen wieder rückgängig sind, was auf eine allgemeine Unsicherheit bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung hindeuten könnte.

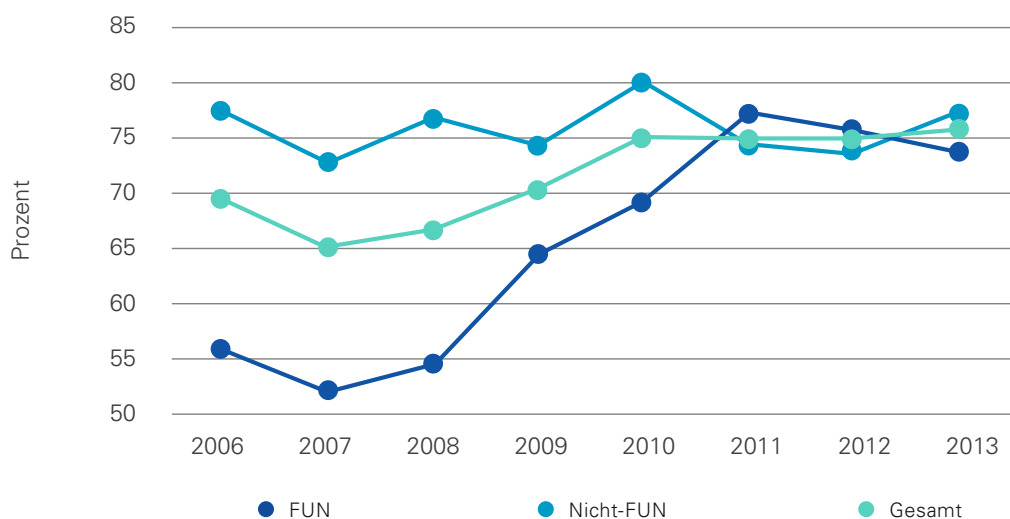
Ein Vergleich der Liquiditätsgrade gibt weiterhin Aufschluss über die Verfügbarkeit liquider Mittel, die flexible Investitionen und das Begleichen von Verbindlichkeiten begünstigen. Für alle Liquiditätsgrade lässt sich zunächst feststellen, dass es insbesondere bei Familienunternehmen im Untersuchungszeitraum zu Veränderungen hinsichtlich der Liquidität gekommen ist, während Nicht-Familienunternehmen scheinbar bei allen drei Liquiditätsgraden ein etwa konstantes Niveau halten. Aus der Entwicklung der Mediane des Liquiditätsgrads I kann vermutet werden, dass Familienunternehmen es geschafft haben, nach der Wirtschaftskrise liquide Mittel aufzubauen. Dies kann auf einen Lerneffekt während der Krise hindeuten, wodurch die Familienunternehmen mehr liquide Mittel als Risikoabsicherung beibehalten als vor 2009.

Liquiditätsgrad I Mediane des Liquiditätsgrads I

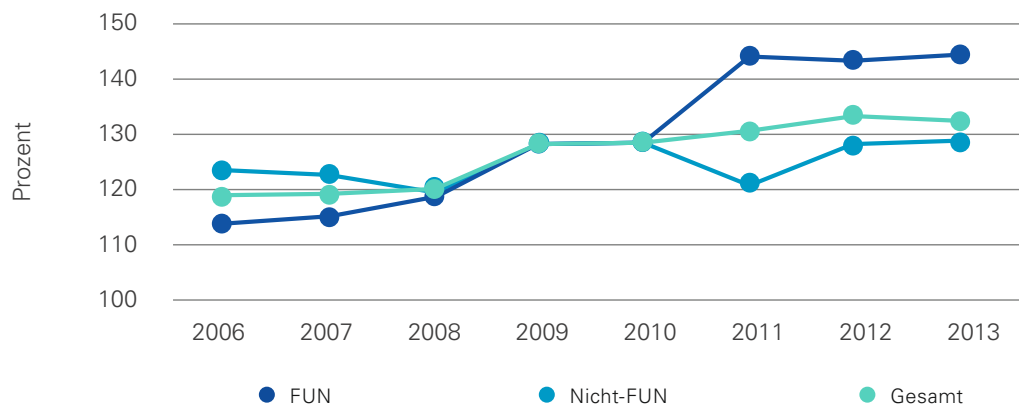


Ein extremer Anstieg lässt sich augenscheinlich für Familienunternehmen der Rhein-Neckar-Region auch beim Medianverlauf des Liquiditätsgrads II beobachten, was auf ein verändertes Forderungsmanagement hindeutet. Hierbei nähern sich die Werte für Familien- und Nicht-Familienunternehmen seit der Wirtschaftskrise 2009 deutlich an, bis ab 2011 kein eindeutiger Unterschied mehr festgestellt werden kann. Anhand des Liquiditätsgrads III kann abschließend konstatiert werden, dass Familienunternehmen seit der Krise zusätzlich mehr kurzfristige Assets bereithalten, die sich schnell liquidieren lassen, während das Niveau für Nicht-Familienunternehmen in etwa konstant bleibt.

Liquiditätsgrad II Mediane des Liquiditätsgrads II

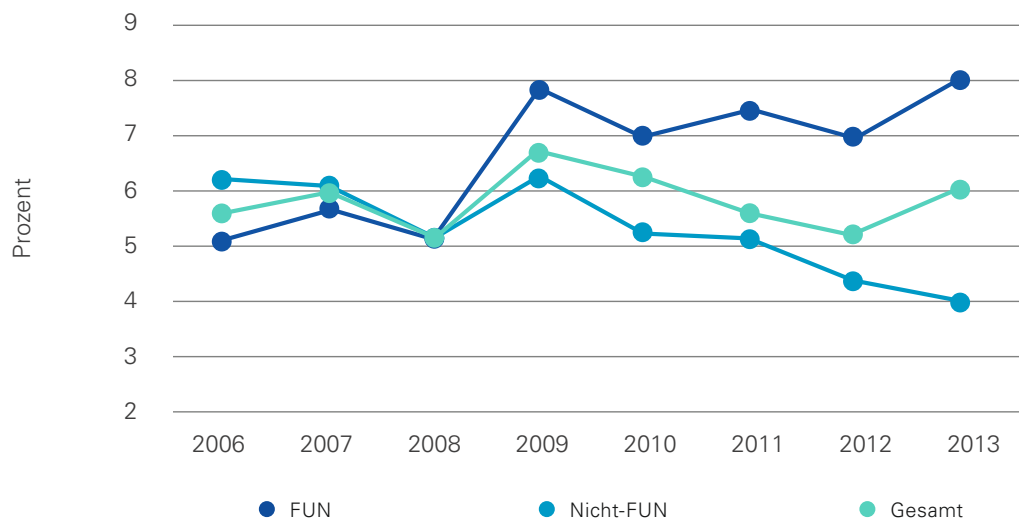


Liquiditätsgrad III Mediane des Liquiditätsgrads III

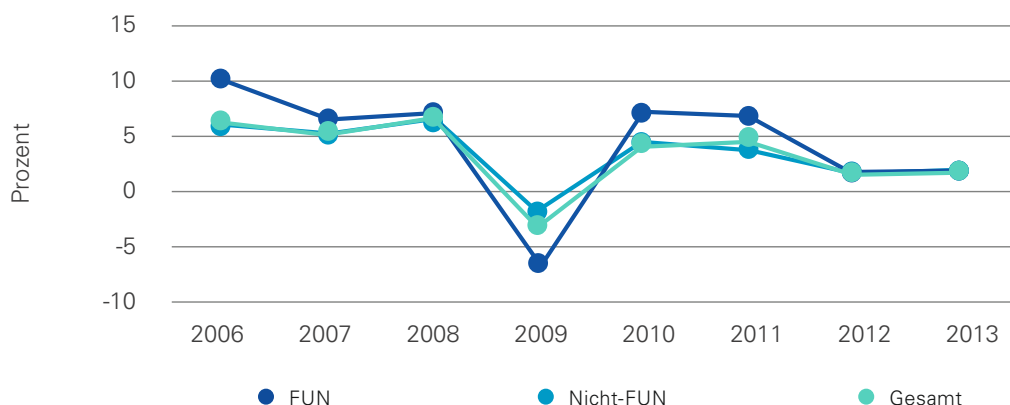


Insgesamt lässt sich aus den Ergebnissen der Liquiditätsgrade schließen, dass die Wirtschaftskrise vermutlich bei Familienunternehmen dazu geführt hat, dass diese ihre liquiden Mittel aufgrund der unsicheren Wirtschaftslage erhöht haben, während sich bei Nicht-Familienunternehmen keine Auswirkung der Krise hinsichtlich des Managements der liquiden Mittel beobachten lässt. Dieser Befund wird weiterhin durch die Anteile der liquiden Mittel am Gesamtvermögen bekräftigt. Hier lässt sich ebenfalls ein leicht positiver Trend und zudem ein sprunghafter Anstieg der Medianwerte für Familienunternehmen von 2008 auf 2009 registrieren.

Anteil der liquiden Mittel am Gesamtvermögen Mediane der Anteile der liquiden Mittel am Gesamtvermögen



Umsatzwachstum Mediane des Umsatzwachstums

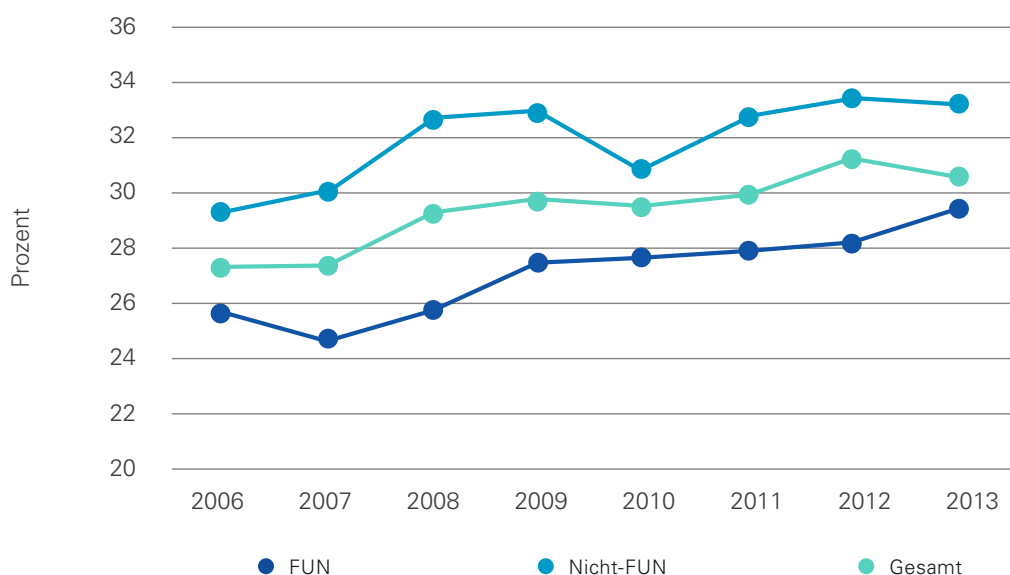


Unter Berücksichtigung des Umsatzwachstums, das sich für beide Unternehmenstypen auf einem etwa gleichen Niveau bewegt, kann vermutet werden, dass Familienunternehmen auf Umsatzeinbrüche beziehungsweise allgemein unsichere wirtschaftliche Zeiten stärker reagieren als Nicht-Familienunternehmen. Hinsichtlich der Liquiditätsgrade bedeutet dies einen Anstieg der Bereithaltung von liquiden Mitteln. Dies kann ein Indiz für eine langfristige Strategie der Familienunternehmen darstellen. Im Falle einer Wirtschaftskrise müssen neben Umsatzeinbußen unter Umständen Forderungen aufgrund von zahlungsunfähigen Geschäftspartnern abgeschrieben werden. Stehen in einem solchen Fall jedoch ausreichend liquide Mittel bereit, kann ein Unternehmen von diesen Mitteln anstehende Zahlungsforderungen begleichen. Unter diesem Aspekt könnten die Familienunternehmen der Region durch eine Erhöhung der liquiden Mittel langfristige Vorbereitungen für eine mögliche weitere Wirtschaftskrise getroffen haben und dadurch ein zukünftiges Risiko durch Zahlungsausfälle verringern.

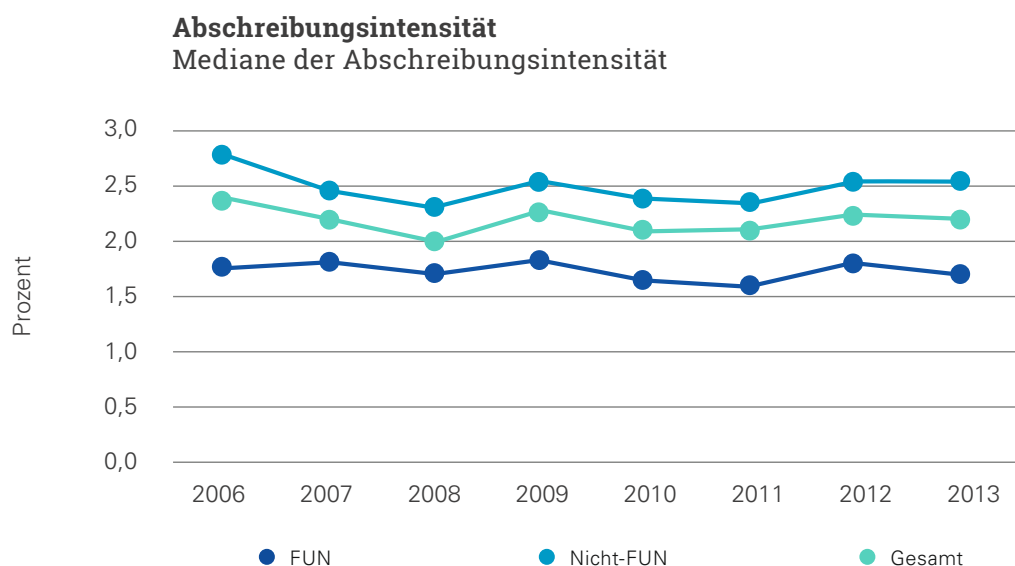
3.5 Operative Kennzahlen aus Bilanz und Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Im letzten Abschnitt werden abschließend einige operative Kennzahlen präsentiert, die aus der Bilanz und Gewinn-und-Verlust-Rechnung abgeleitet sind.

Anlagenintensität Mediane der Anlagenintensität

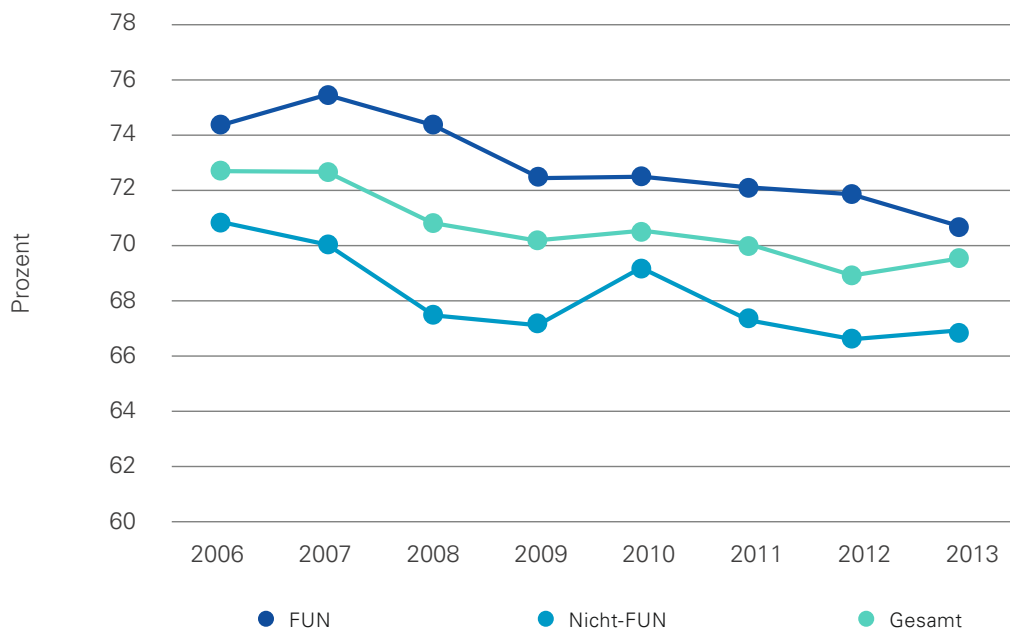


So gibt zum Beispiel die Anlagenintensität Aufschluss über den langfristigen Einsatz von Vermögensgegenständen. Insgesamt besteht hierbei allem Anschein nach ein leicht positiver Trend im Verlauf der Medianwerte, wobei das Niveau der Anlagenintensität für Familienunternehmen unterhalb des Niveaus der Nicht-Familienunternehmen liegt. Dies bedeutet, dass die untersuchten Familienunternehmen weniger anlagenintensiv sind, beispielsweise durch einen geringeren Maschinenaufwand, und dadurch eventuell geringere Fixkosten und eine etwas höhere Flexibilität aufweisen, da langfristige Vermögensgegenstände nicht ohne Weiteres reduziert werden können. Aufgrund der höheren Anlagenintensität von Nicht-Familienunternehmen sind folglich höhere Abschreibungen zu erwarten, was sich durch die Medianwerte der Abschreibungsintensität bestätigt.

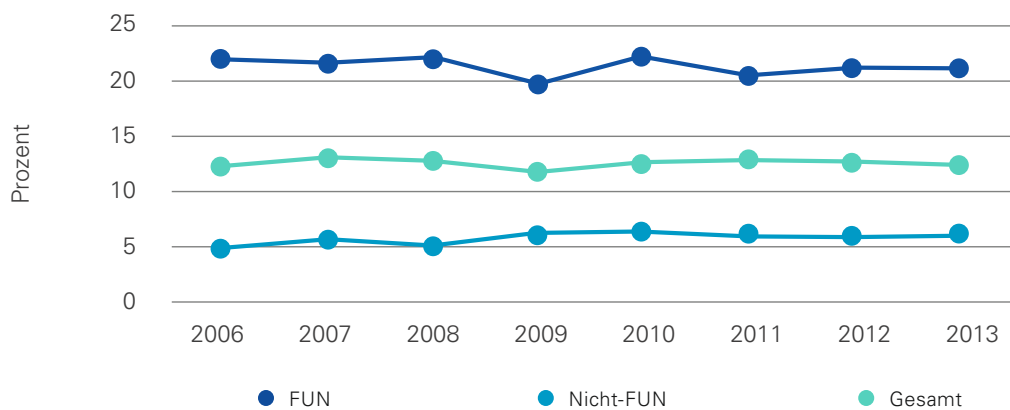


Weitere Unterschiede zwischen Familien- und Nicht-Familienunternehmen in der Rhein-Neckar-Region lassen sich zudem bei der Umlauf- und Vorratsintensität darstellen. Entsprechend den Ergebnissen aus dem vorangegangenen Kapitel spricht ein höheres Niveau der Umlaufintensität bei den Familienunternehmen für eine schnellere Verfügbarkeit liquider Mittel. Zum Teil kann ein höheres Niveau der Umlaufintensität aber auch durch einen höheren Bestand an Vorräten erklärt werden, was durch den Medianverlauf der Vorratsintensität widerspiegelt wird. Die untersuchten Familienunternehmen halten unter diesem Aspekt fast viermal so viele Vorräte wie Nicht-Familienunternehmen. Dies kann beispielsweise durch die langfristige Strategie von Familienunternehmen erklärt werden: Ein hoher Bestand an Vorräten ermöglicht es Unternehmen, Preisschwankungen von Rohstoffen auszugleichen, wodurch die Unabhängigkeit von volatilen Preisen erhöht werden kann. Somit kann der Verhandlungsspielraum bei Preisverhandlungen vergrößert werden. Dies stellt eine Verringerung von möglichen Risiken in der Zukunft dar und steht somit im Einklang mit der These der längerfristigen Strategie von Familienunternehmen.

Umlaufintensität Mediane der Umlaufintensität

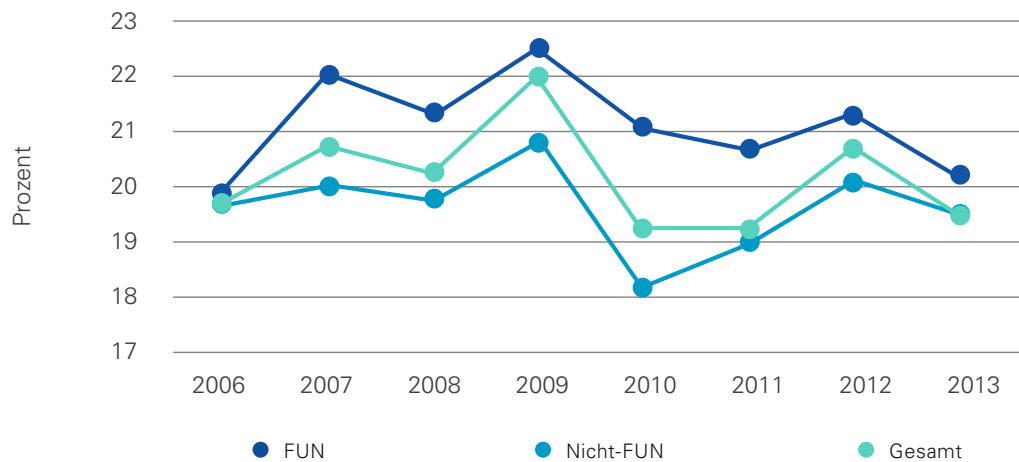


Vorratsintensität Mediane der Vorratsintensität

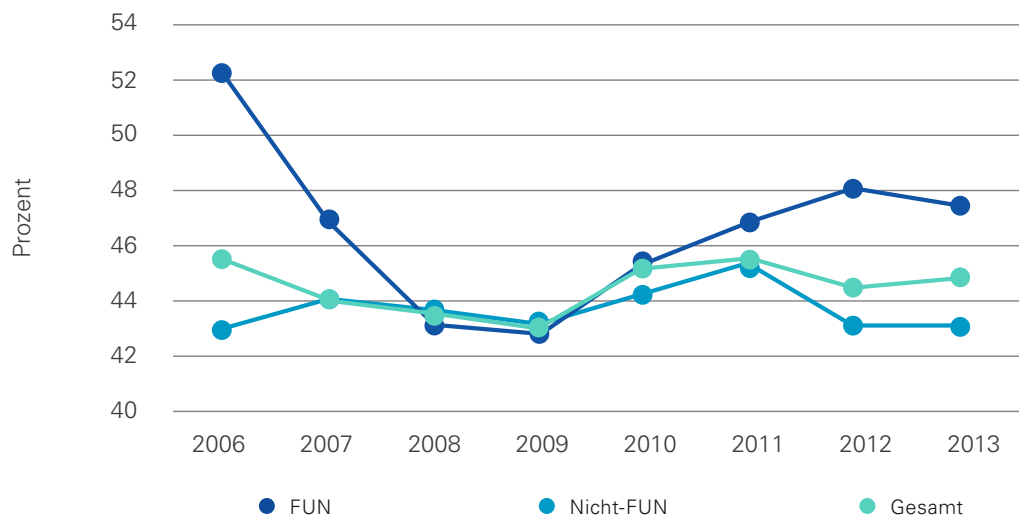


Die Personalaufwandsquote kann in Verbindung mit der Anlagenintensität gebracht werden. Da die untersuchten Familienunternehmen weniger anlagenintensiv sind als die Nicht-Familienunternehmen, sind bei Familienunternehmen folglich die Kosten für das eingesetzte Personal im Verhältnis etwas höher. Diese Schlussfolgerung wird durch die Werte der Personalaufwandsquote untermauert.

Personalaufwandsquote Mediane der Personalaufwandsquote



Materialaufwandsquote Mediane der Materialaufwandsquote



Eine Erklärung für den Verlauf der Mediane der Materialaufwandsquote könnte die Wirtschaftskrise 2008/2009 sein. Während dieser Krise war es zu Absatzunsicherheiten gekommen, die in der Folge zur Drosselung der Produktion und Lagerverkäufen führten und schließlich auf die Materialaufwandsquote durchgeschlagen haben könnten. Im Zeitverlauf zeigen die Medianwerte, dass sich die Materialaufwandsquote der Familienunternehmen nach der Wirtschaftskrise wieder auf ein höheres Niveau hinbewegt. Insgesamt lassen sich auch bei den Kennzahlen der Kapitalbindung und den Kernelementen der Deckungsbeitragsrechnung Unterschiede zwischen den untersuchten Familien- und Nicht-Familienunternehmen der Rhein-Neckar-Region erkennen. Es ist zu vermuten, dass diese auf die unterschiedlichen Charakteristika der Unternehmenstypen zurückzuführen sind, wobei Familienunternehmen eventuell auf eine flexiblere, vorsichtigere und zugleich unabhängigere Strategie zu setzen scheinen.

4 Zusammenfassung und Ausblick

Familienunternehmen – dieses Stichwort wird in der öffentlichen Wahrnehmung häufig mit einer Reihe von unternehmerischen Werten und besonderen Verhaltensweisen in Verbindung gebracht: Der Unternehmer und die Familie, die mit ihrem Namen, ihrem Kapital und nicht selten auch ihrer unternehmerischen Tradition für ihre Produkte, Unternehmen, aber auch ihre Mitarbeiter eintreten. Dabei sind Familienunternehmen heute nicht unbedingt nur regional aktiv, mitunter agieren sie auf der Weltmarktbühne als multinationale Unternehmung oder als „Hidden Champion“, als Marktführer in der Nische, auf die sie sich spezialisiert haben. Eventuelle Nachteile gegenüber Nicht-Familienunternehmen, wie zum Beispiel einen schlechteren Zugang zum Kapitalmarkt oder Nachfolgeproblematiken, müssen sie dabei durch konsequente, effiziente und pragmatische Betriebsführung, durch permanente Betriebserneuerung über Investitionen und nicht zuletzt durch unabhängigkeitssichernde Ressourcenreserven sicherstellen.

Ticken Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen also anders? Und kann man dies auch in den Strategien der Unternehmen, die letztlich auch Einfluss auf die Kennzahlen der Unternehmungen haben, wiedererkennen? Wie wichtig ist dies für die Metropolregion Rhein-Neckar? Diese Studie zeigt, wie sich Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen der Region Rhein-Neckar in den letzten Jahren, insbesondere auch während der Wirtschaftskrise, entwickelt haben.

Dabei zeigt sich, dass die untersuchten Familienunternehmen der Region im Median deutlich kleiner sind als die Nicht-Familienunternehmen. Dies spiegelt sich in den Eckwerten der Bilanzsumme, der Umsatzerlöse und auch der Mitarbeiterzahlen wider. Dies bedeutet aber nicht, dass es sich dabei um betriebswirtschaftlich schwächere Unternehmen handelt. Im Gegenteil: Es ist bemerkenswert, dass die Familienunternehmen der Region im Median ähnliche Jahresüberschüsse erwirtschaften können wie die Nicht-Familienunternehmen und darüber hinaus in dieser Hinsicht auch leicht krisenrobuster zu sein scheinen.

Es liegt nahe, dass dies einerseits durch eine kapitaleffiziente Betriebsführung, andererseits aber auch durch eine langfristige und risikoärmere Strategie begründet ist. Findige Familienunternehmen scheinen mit ihrem Kapital oft pragmatischer und ressourcenorientierter umzugehen. So ist im Median bei Familienunternehmen der Region eine höhere Gesamtkapitalrentabilität zu beobachten und sie benötigen im Median weniger Kapital, um dieselben Umsatzerlöse zu erzeugen. Dies ist symptomatisch für einen effizienteren Einsatz der zur Verfügung stehenden Mittel.

Auch im Finanzierungsmodell lassen sich andere Verhaltensweisen bei Familienunternehmen in der Region beobachten. Die Studie zeigt, dass Familienunternehmen im Median mit einer niedrigeren Eigenkapitalquote ausgestattet sind, aber gleichzeitig häufiger auf klassische Finanzierungsinstrumente wie den Bankkreditmarkt zurückgreifen. Man kann vermuten, dass dies unter anderem auf einen erschwerten Zugang zum professionalisierten Kapitalmarkt zurückzuführen ist, an dem Nicht-Familienunternehmen aus diversen Gründen häufig besser angebunden sind. Andererseits ermöglicht eine verstärkte Nutzung von Bankkrediten natürlich auch die kontinuierliche Realisierung geschäftspolitischer Entscheidungsautonomie – und Unabhängigkeit ist ein wichtiger Strategiefaktor in der Familienunternehmung. Interessant an dieser Konstellation ist: Im Saldo wird das eingesetzte Eigenkapital der Familie deutlich besser verzinst, als dies im Median im Nicht-Familienunternehmen der Fall ist.

Familienunternehmen nutzen die thesaurierten Gewinne häufig geschickt, um ihr betriebsnotwendiges Vermögen ökonomisch nachhaltig abzusichern und um nicht in Abhängigkeit von Konjunkturzyklen zu geraten: Das Anlagevermögen der Familienunternehmen ist im Median vollständig im Besitz der Familie (von Eigenkapital gedeckt), während Nicht-Familienunternehmen hier im Median schlechtere Werte aufweisen. Fremdkapital wird also im Familienunternehmen nicht für Anlagevermögen benötigt, sondern zum Beispiel für die Finanzierung von Projekten oder Geschäften. Umgekehrt bedeutet dies, dass die Familienunternehmen der Region nicht „auf Pump“ wachsen, sondern dass sie auf kontinuierliches, langfristiges Wachstum durch solide Innenfinanzierung zu setzen scheinen.

Die langfristige und wettbewerbsorientierte Ausrichtung der Familienunternehmen der Region macht sich insbesondere auch bei der adjustierten Investitionsquote bemerkbar: Die untersuchten Familienunternehmen haben tendenziell eine höhere adjustierte Investitionsquote. Dadurch wird die Wertschöpfungsgrundlage – ein moderner und effizienter Betrieb – langfristig und nachhaltig aufrechterhalten. Gleichzeitig ermöglichen die Investitionen Innovationen und das Gestalten und die Adaption neuer Entwicklungen auf den Absatzmärkten – langfristig gesehen ist diese Erneuerung ein wichtiger Eckpfeiler für unternehmerischen Erfolg und somit die betriebliche Unabhängigkeit. An dieser Stelle wird auch die fundamentale volkswirtschaftliche Bedeutung regionaler Banken sichtbar: Ökonomisch nachhaltige Investitionen brauchen eine verlässliche Finanzierung. Fehlt diese Finanzierungsgrundlage und ist der Zugang zu geeignetem Kapital versperrt, kann dies ruinöse ökonomische Konsequenzen haben, wie die Entwicklungen in der europäischen Finanzkrise gezeigt haben.

Beobachtbar ist auch, dass die untersuchten Familienunternehmen in den Jahren nach der Krise spürbar die liquiden Mittel erhöht haben, während die Nicht-Familienunternehmen sich weiter auf einem konstanten Niveau bewegten. Auch hier kann vermutet werden, dass dies auf vorsichtigeren strategischen Ansätzen bei Familienunternehmen zurückzuführen ist: Gerade aufgrund der kontinuierlichen Investitionstätigkeit ist es für Familienunternehmen von hochgradiger Priorität, die Liquiditätssituation stets im Auge zu behalten. Hier gilt die alte Unternehmerweisheit: „Liquidität geht vor Rentabilität!“, denn die nächste Krise oder schwierige Situation will gemeistert sein. Hierzu thesaurieren Familienunternehmen die erwirtschafteten Jahresüberschüsse, um den Liquiditätsbestand zu erhöhen, denn dies sichert jederzeitige Zahlungsfähigkeit, hohes Vertrauen und Entscheidungsflexibilität für Investitionen, drei Kernelemente langfristiger unternehmerischer Denkweise. Damit einher geht die Beobachtung, dass die Familienunternehmen der Region fast viermal so viele Vorräte halten wie Nicht-Familienunternehmen. Dies ist einerseits teuer, da Kapital gebunden ist und verzinst werden möchte, andererseits ist dieses Verhalten eine effektive Versicherung gegen Preisschwankungen und eröffnet Verhandlungsspielräume bei Einkaufspreisverhandlungen. Dies ist somit durchaus im Einklang mit einer langfristigen und vorsichtigen strategischen Positionierung.

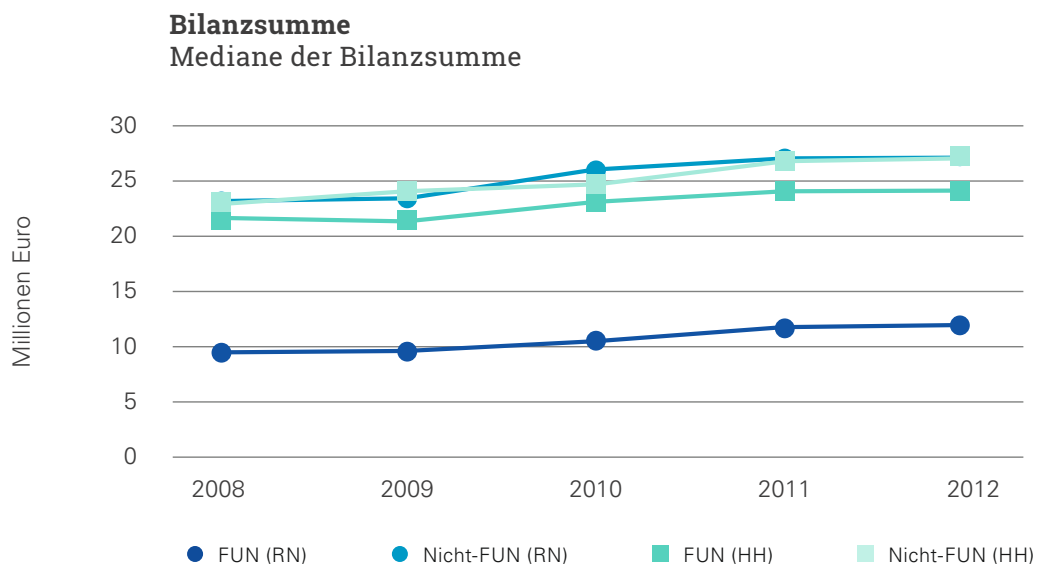
Dieses solide und nachhaltige Wirtschaften schlägt sich nicht zuletzt auch in einem soliden Wachstum zwischen 2006 und 2013 nieder: Im Median konnten die regionalen Familienunternehmen rund 15 Prozent mehr Arbeitsplätze in ihren Unternehmen schaffen, während die Nicht-Familienunternehmen das Beschäftigungsniveau in ihren Betrieben konstant hielten. Da die Familienunternehmen im beobachteten Zeitraum die versteuerten Gewinne stärker in ihr Anlagevermögen reinvestierten und somit diese Arbeitsplätze auf eine gute Grundlage stellten, hat dies positive Folgen für die gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt in der Metropolregion Rhein-Neckar. Letztlich sichert wirtschaftliche Prosperität den Wohlstand für alle.

Die Erkenntnisse der Studie „Benchmark Familienunternehmen Metropolregion Rhein-Neckar“ zeigen für den Raum Rhein-Neckar, dass neben den ganz großen und bekannten Publikumsgesellschaften die Familienunternehmen der Region eine ganz zentrale Säule für Arbeit, Investition, Gewinn (und somit Steuereinnahmen) darstellen. Diese Ergebnisse sollten auch für die Politik relevant sein, denn je mehr wir über die unsere regionale Wirtschaft mitprägenden und mittragenden Familienunternehmen wissen, desto besser können wir ordnungspolitisch ihre Interessen und Funktionen berücksichtigen, um die Region und ihren Wohlstand voranzubringen.

5 Exkurs:

Ein Vergleich entsprechender Unternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar und der Metropolregion Hamburg

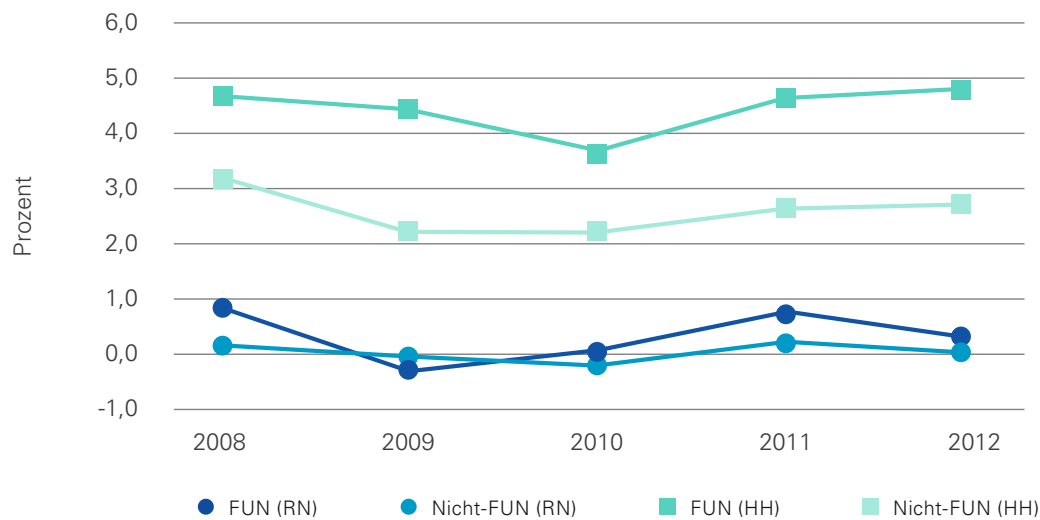
Im Folgenden soll in Kürze ein Vergleich bezüglich ausgewählter Eckwerte der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (VFE-Lage) zwischen den betrachteten Unternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar und den entsprechenden Unternehmen der Metropolregion Hamburg gezogen werden. Dabei wird auf Daten aus den Jahren 2008 bis 2012 abgestellt, da das Hamburger Institut für Familienunternehmen für diese Jahre eine entsprechende Auswertung nach ähnlicher Methode vornahm.



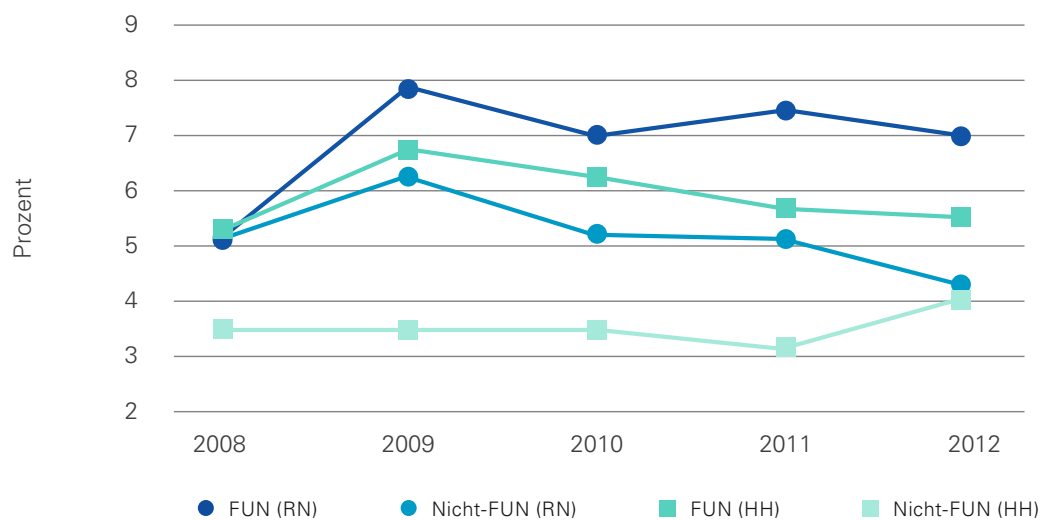
Bei der Betrachtung der beiden Metropolregionen fällt auf, dass die beobachteten Familienunternehmen in der Metropolregion Rhein-Neckar sich im Vergleich zu den Familienunternehmen der Metropolregion Hamburg dadurch auszeichnen, dass sie eine deutlich niedrigere Bilanzsumme im Median haben. Die Nicht-Familienunternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar scheinen jedoch von der Größe her betrachtet, das heißt über die Summe der Bilanz, im Median vergleichbar mit den Hamburger Unternehmen zu sein.

Nimmt man die Investitionsquote der untersuchten Unternehmen der beiden Regionen, so wird deutlich, dass die Hamburger Unternehmen hier deutlich aktiver zu sein scheinen. Die Mediane der Investitionsquoten der Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen der Hamburger Metropolregion liegen durchweg mindestens etwa zwei bis drei Prozentpunkte über den Medianen der Unternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar. Für beide Regionen zeigt sich auch, dass die Familienunternehmen in der Tendenz eine höhere Investitionsquote aufzuweisen scheinen als die Nicht-Familienunternehmen, wobei dieser Zusammenhang für Hamburger Familienunternehmen stärker ausgeprägt zu sein scheint.

Investitionsquote Mediane der Investitionsquote

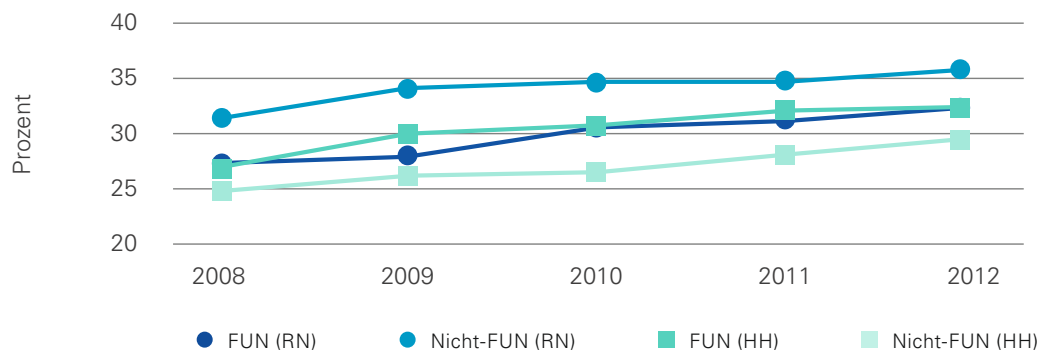


Anteil der liquiden Mittel am Gesamtvermögen Mediane der Anteile der liquiden Mittel am Gesamtvermögen



Um trotz der stetigen Investitionen jederzeit über ausreichend Liquidität zu verfügen, scheinen sich die Familienunternehmen beider Metropolregionen mit einem höheren Anteil an liquiden Mitteln am Gesamtvermögen abzusichern. Dieses Verhalten scheint sowohl in der Hamburger Metropolregion als auch in der Metropolregion Rhein-Neckar seit der Finanzkrise besonders ausgeprägt zu sein. Vergleicht man die Familienunternehmen beider Regionen, so scheinen die Familienunternehmen der Region Rhein-Neckar hier in der Tendenz noch konservativer vorzugehen, da es so aussieht, dass sie seit der Finanzkrise ihren Anteil an liquiden Mitteln besonders erhöht haben.

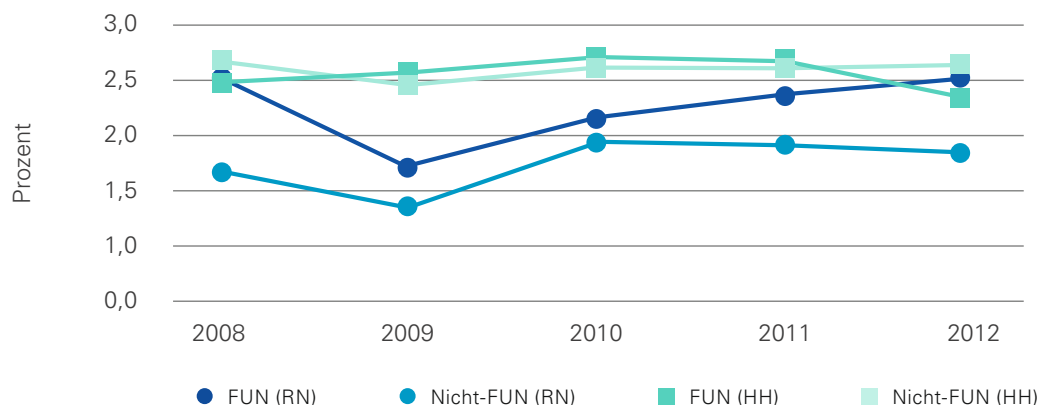
Eigenkapitalquote Mediane der Eigenkapitalquote



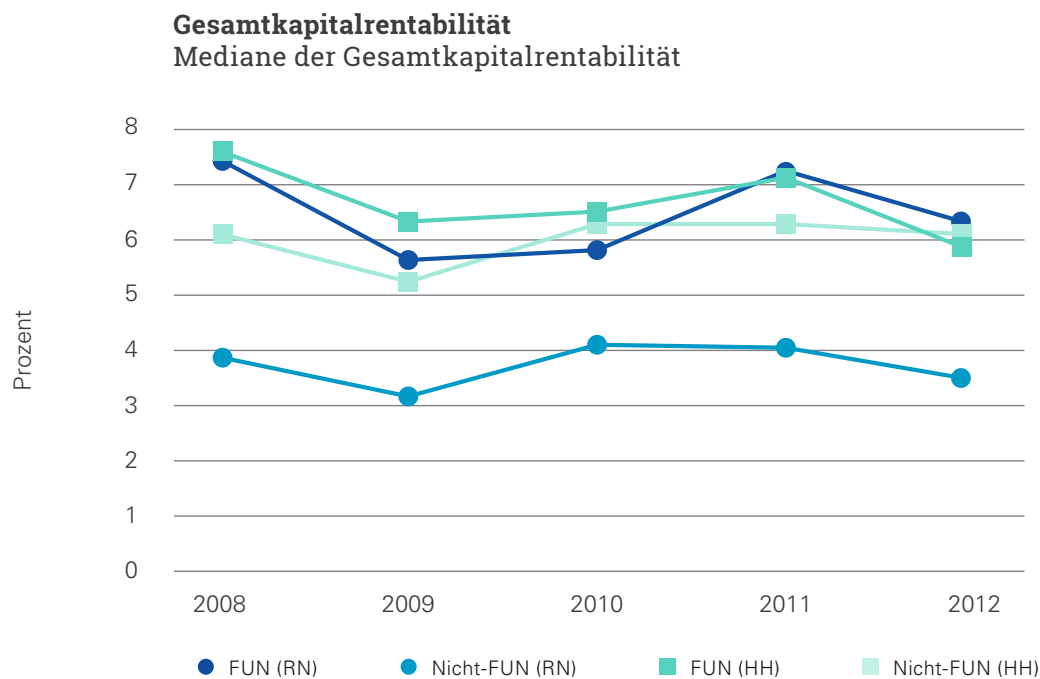
Bezüglich der Eigenkapitalquote der Familienunternehmen beider Regionen lässt sich feststellen, dass im Betrachtungszeitraum ein positiver Trend, das heißt ein Anstieg von 27 Prozent auf etwa 30 Prozent, zu beobachten ist. Während sich die Familienunternehmen in der Metropolregion Hamburg in diesem Kontext nicht von den typischen Familienunternehmen der Region Rhein-Neckar unterscheiden, sind jedoch für die Nicht-Familienunternehmen Unterschiede erkennbar. So scheinen die Nicht-Familienunternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar im Median über eine bessere Eigenkapitaldecke zu verfügen als jene aus der Metropolregion Hamburg.

Blickt man auf die Umsatzrendite, so liegen die Mediane der Familienunternehmen aus der Hamburger Metropolregion in jedem beobachteten Jahr über jenen der Familienunternehmen aus der Region Rhein-Neckar. Eine analoge Beobachtung lässt sich auch für die Nicht-Familienunternehmen machen. Pro Euro Umsatz bleibt den Hamburger Unternehmen also mehr Ergebnis unter dem Strich. Im Beobachtungsjahr 2012 liegen die Mediane der Familienunternehmen der Metropolregion Hamburg und der Metropolregion Rhein-Neckar allerdings fast gleichauf.

Umsatzrentabilität Mediane der Umsatzrentabilität



Um die kaufmännische Effizienz der Unternehmen zu bewerten, ist insbesondere die Gesamtkapitalrendite hilfreich. Wie die folgende Abbildung zeigt, sind die Unternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar gar nicht effizienter als die Unternehmen der Metropolregion Hamburg, wenn es um die Verzinsung des eingesetzten Gesamtkapitals geht. Dabei macht sich insbesondere die Stärke der Familienunternehmen der Metropolregion Rhein-Neckar bemerkbar, deren Medianwerte für die einzelnen Jahre in etwa bei den Medianwerten der Hamburger Familienunternehmen liegen.



Dies deutet darauf hin, dass die Familienunternehmen in der Metropolregion Rhein-Neckar außergewöhnlich gut und effizient aufgestellt sind und zum Wohlstand der Region beitragen.

Insgesamt lassen sich in diesem kurzen Vergleich also relativ ähnliche Verhaltensmuster bei den Familienunternehmen im Vergleich zwischen der Metropolregion Rhein-Neckar und der Metropolregion Hamburg erkennen, wobei die Hamburger Familienunternehmen größer zu sein scheinen, aber eine gleich gute Gesamtkapitalverzinsung erreichen.

6 Glossar VFE-Lage

6.1 Einführungen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

In Fachkreisen wird die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (VFE-Lage) oft verwendet, um die bedeutendsten Eckdaten und Parameter des Jahresabschlusses einer Analyse zu unterziehen. Mit der sogenannten „Bilanzanalyse“ oder auch „Jahresabschlussanalyse“ sind Verfahren gemeint, mit denen aus den Rohwerten der Positionen des Jahresabschlusses, das heißt aus der Bilanz, der Gewinn- und Verlust-Rechnung und auch dem entsprechenden Anhang, tiefer gehende Informationen über die sogenannte „Vermögens-, Finanz- und Ertragslage“ der jeweiligen Unternehmung extrahiert werden. Oftmals geschieht dies, indem in geeigneter Weise Positionen ins Verhältnis gesetzt und mit anderen Informationen aus der Bilanz in ein Gesamtbild gebracht werden. Die VFE-Lage ist daher durchaus geeignet, abseits von Einzelparametern einen ganzheitlichen Eindruck des Unternehmens zu vermitteln.

Die VFE-Lage ist ein probates Mittel für Unternehmer, die anhand eines einfachen und praktischen Schemas die Vermögensstruktur, die Kapitalherkunft und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ihres Unternehmens tiefer betrachten möchten. So bietet zum Beispiel die Übersicht über die „Vermögenslage“ eine detaillierte Betrachtung der Bindung und der Struktur des Kapitals des Unternehmens. Die Eckwerte unter dem Stichwort „Finanzlage“ spiegeln die Informationen zur momentanen Liquidität, das heißt zur Zahlungsfähigkeit, des Unternehmens wider. Abgerundet wird die Umschau durch das Hinzuziehen der Kennzahlen aus dem Bereich der „Ertragslage“, anhand derer sich die Ergebnisse und somit die betriebswirtschaftliche Profitabilität und Leistungsfähigkeit eines Unternehmens begutachten lassen.

Im Folgenden sind noch einmal alle Kennzahlen in Form eines Glossars abgebildet, das neben der rein mathematischen und jahresabschlusstechnischen Herleitung auch die betriebswirtschaftliche Interpretation und Symptomatik erläutert. Insbesondere Praktikern soll über dieses Mittel die Einordnung der Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens im Vergleich zu anderen Familien- und Nicht-Familienunternehmen der Region Rhein-Neckar erleichtert werden.

6.2 Was ist was? Die Kennzahlen der VFE-Lage definiert (Glossar)

Kennzahl	Definition	Erklärung
Die Grundwerte aus Bilanz und GuV im Vergleich		
Cashflow (FL)	<p>Berechnung:</p> <p><i>Einzahlungen – Auszahlungen.</i></p> <p>Cashflow: Nettozufluss liquider Mittel.</p> <p>Abschreibungen: Wertminderungen von Vermögensgegenständen, die in der Buchhaltung erfasst werden.</p>	<p>Cashflows können als Indiz für die finanzielle Situation eines Unternehmens verwendet werden. Diese Kennzahl gibt die erwirtschafteten Zahlungsüberschüsse während einer Periode an. Ein hohes Niveau spricht dabei für eine hohe Innenfinanzierung.</p>
EBIT (EL)	<p>Berechnung:</p> <p><i>Gewinn vor Zinsen und Steuern.</i></p> <p>(Earnings Before Interest and Taxes)</p>	<p>Das EBIT gibt die rein operative Betriebsleistung wieder, unabhängig von den zu zahlenden Steuern und Zinsen.</p>
EBITDA (EL)	<p>Berechnung:</p> <p><i>Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände.</i></p> <p>(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)</p>	<p>Das EBITDA gibt wie das EBIT die rein operative Betriebsleistung wieder, berücksichtigt jedoch zusätzlich zu den Steuern und Zinsen auch Abschreibungen.</p>
Jahresüberschuss/-fehlbetrag (EL)	<p>Berechnung:</p> <p><i>Erträge – Aufwendungen.</i></p>	<p>Der Jahresüberschuss gibt das ermittelte Ergebnis der gesamten Unternehmenstätigkeit einer Periode wieder.</p>
Umsatzerlöse (EL)	<p>Berechnung:</p> <p><i>Wert der verkauften, vermieteten und verpachteten Güter und Dienstleistungen.</i></p>	<p>Der Umsatzerlös ist eine der grundlegenden Kennzahlen und lässt Rückschlüsse auf Absatzmenge und Preis zu. Weiterhin werden die Umsatzerlöse für die Berechnung weiterführender Kennzahlen verwendet. Da dies eine absolute Kennzahl ist, ist die vergleichende Betrachtung von Umsatzerlösen insbesondere unter Miteinbeziehung der Bilanzsumme sinnvoll.</p>

Kennzahl	Definition	Erklärung
Rentabilität, Working Capital und Kapitalumschlag		
Eigenkapitalrentabilität (EL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Eigenkapital}}$ <p>Jahresüberschuss: siehe Kennzahl Jahresüberschuss.</p> <p>Eigenkapital: von den Eigentümern eingebrachtes Kapital oder erwirtschafteter, im Unternehmen belassener Gewinn, das/der unbefristet zur Verfügung steht.</p>	<p>Die Eigenkapitalrentabilität gibt die Rentabilität des eingesetzten Kapitals im Unternehmen wieder. Eine hohe Eigenkapitalrentabilität führt daher zu einer positiven Bewertung eines Unternehmens.</p> <p>Diese Kennzahl ist jedoch stark branchenabhängig und sollte daher mit Vorsicht zwischen Unternehmen verglichen werden.</p>
Gesamtkapitalrentabilität (EL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Jahresüberschuss} + \text{Fremdkapitalzinsen}}{\text{Gesamtkapital}}$ <p>Jahresüberschuss: siehe Kennzahl Jahresüberschuss.</p> <p>Fremdkapitalzinsen: Zinsen, die für aufgenommenes Fremdkapital gezahlt werden müssen.</p> <p>Gesamtkapital: wertmäßig identisch zur Bilanzsumme. Berechnet sich aus der Summe der Passivseite der Bilanz.</p>	<p>Die Gesamtkapitalrentabilität gibt die Rentabilität des gesamten im Unternehmen eingesetzten Kapitals wieder. Ein hoher Wert deutet in diesem Fall auf effizient eingesetztes Kapital hin.</p> <p>Diese Kennzahl kann als Grenzzinssatz verstanden werden, der für zusätzliches Fremdkapital erwartet werden kann. Ist die Gesamtkapitalrentabilität höher als die Fremdkapitalzinsen, so kann ein höherer Gewinn erreicht werden, als Zinsen an die Fremdkapitalgeber zu bezahlen sind.</p>
Umsatzrentabilität (EL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Jahresüberschuss}}{\text{Umsatzerlöse}}$ <p>Jahresüberschuss: siehe Kennzahl Jahresüberschuss.</p> <p>Umsatzerlöse: siehe Kennzahl Umsatzerlöse.</p>	<p>Die Umsatzrentabilität stellt den auf den Umsatz bezogenen Gewinnanteil (Jahresüberschuss) dar, das heißt, welcher Anteil des Ergebnisses aus dem Umsatz erreicht wurde. Diese Kennzahl kann somit als Maßstab für die Effizienz eines Unternehmens dienen.</p>
Working Capital (FL)	<p>Berechnung:</p> $\text{Umlaufvermögen} - \text{kurzfristige Verbindlichkeiten.}$ <p>Umlaufvermögen: kurzfristig im Geschäftsbetrieb eingesetzte Vermögensgegenstände, die zur vorübergehenden Nutzung vorgesehen sind.</p> <p>Kurzfristige Verbindlichkeiten: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten.</p>	<p>Das Working Capital beschreibt das Nettoumlaufvermögen und somit das kurzfristig gebundene Umlaufvermögen. Ein hohes Working Capital bedeutet eine hohe Liquidität und ermöglicht damit beispielsweise flexible kurzfristige Finanzierungen und Investitionen.</p>

Kennzahl	Definition	Erklärung
Kapitalumschlag (EL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Umsatzerlöse}}{\text{Gesamtkapital}}$ <p>Umsatzerlöse: siehe Kennzahl Umsatzerlöse.</p> <p>Gesamtkapital: siehe Gesamtkapitalrentabilität.</p>	<p>Der Kapitalumschlag gibt an, wie viel Umsatzerlöse pro „Einheit“ des Gesamtkapitals erwirtschaftet wurden. Diese Kennzahl dient damit als Indiz dafür, wie viel Vermögen eingesetzt wurde, um die Umsatzerlöse zu erreichen. Eine Verknüpfung mit der Eigenkapitalrentabilität ist unter diesem Aspekt sinnvoll.</p>
Finanzierung, Verbindlichkeiten und Verschuldung		
Eigenkapitalquote (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}}$ <p>Eigenkapital: siehe Eigenkapitalrentabilität.</p> <p>Gesamtkapital: siehe Gesamtkapitalrentabilität.</p>	<p>Eine hohe Eigenkapitalquote deutet auf einen geringen Verschuldungsgrad und eine geringe Abhängigkeit von Geldgebern sowie ein geringeres Risiko der Zahlungsunfähigkeit hin.</p>
Fremdkapitalquote (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Gesamtkapital}}$ <p>Fremdkapital: von Kapitalgebern eingebrachtes Kapital, das befristet zur Verfügung steht und zurückgezahlt werden muss.</p> <p>Gesamtkapital: siehe Gesamtkapitalrentabilität.</p>	<p>Eine hohe Fremdkapitalquote weist auf eine hohe Verschuldung und eine geringere Bonität eines Unternehmens hin.</p> <p>Andererseits kann Fremdfinanzierung auch positive Aspekte für ein Unternehmen beinhalten, beispielsweise die steuerliche Absetzbarkeit der Fremdkapitalzinsen (Tax-Shield), und sich gegebenenfalls positiv auf die Eigenkapitalrentabilität auswirken.</p>
Verschuldungsgrad (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Eigenkapital}}$ <p>Fremdkapital: siehe Fremdkapitalquote.</p> <p>Eigenkapital: siehe Eigenkapitalrentabilität.</p>	<p>Ein hoher Verschuldungsgrad weist auf eine geringere Bonität und ein erhöhtes Risiko eines Zahlungsausfalls hin.</p> <p>Andererseits kann ein hoher Verschuldungsgrad ebenso wie eine hohe Fremdkapitalquote die Eigenkapitalrentabilität positiv beeinflussen.</p> <p>Der Verschuldungsgrad ist weiterhin eine stark branchenabhängige Kennzahl und weist insbesondere in anlagenintensiven Branchen tendenziell ein höheres Niveau auf.</p>

Kennzahl	Definition	Erklärung
Dynamischer Verschuldungsgrad (FL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Cashflow}}$ <p>Fremdkapital: siehe Fremdkapitalquote.</p> <p>Cashflow: siehe Kennzahl Cashflow.</p>	<p>Der dynamische Verschuldungsgrad ist ein Indiz dafür, in welchem Maß Verbindlichkeiten mithilfe von Cashflows beglichen werden können. Je kleiner der dynamische Verschuldungsgrad, desto eher können Verbindlichkeiten durch Cashflows beglichen werden. Er gibt daher einen Eindruck über den aktuellen Innenfinanzierungsspielraum.</p>
Approximativer Zinssatz (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Zinsaufwand}}{\text{Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten}}$ <p>Zinsaufwand: für aufgenommenes Fremdkapital von Kreditinstituten fälliger Aufwand in Form von Zinsen.</p> <p>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten: juristisch erzwingbare (Zahlungs-)Verpflichtungen gegenüber Kreditinstituten.</p>	<p>Der approximative Zinssatz ist ein Indiz für die tatsächlich angefallenen Zinssätze, die für aufgenommenes Fremdkapital gezahlt werden müssen. Diese werden weder in der Bilanz noch in der GuV-Rechnung ausgewiesen und werden daher mit der genannten Formel approximiert.</p> <p>Ein Vergleich zwischen einzelnen Unternehmen sollte jedoch unter Vorbehalt durchgeführt werden, da der Zinssatz je nach Finanzierungsstrategie und -struktur eines Unternehmens stark abweichen kann.</p>
Zinsdeckungsgrad (EL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{EBIT}}{\text{Zinsaufwand}}$ <p>EBIT: siehe Kennzahl EBIT.</p> <p>Zinsaufwand: siehe Fremdkapitalzinsen in Kennzahl Gesamtkapitalrentabilität.</p>	<p>Der Zinsdeckungsgrad gibt an, in welchem Maß der Zinsaufwand durch das operative Ergebnis beglichen werden kann. Ein hoher Zinsdeckungsgrad bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die anfallenden Zinsen aus der laufenden Geschäftstätigkeit gezahlt werden können.</p>
Anlagendeckungsgrad I (FL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Anlagevermögen}}$ <p>Eigenkapital: siehe Eigenkapitalrentabilität.</p> <p>Anlagevermögen: dauerhaft im Geschäftsbetrieb eingesetzte Vermögensgegenstände, die nicht zur Veräußerung bestimmt sind.</p>	<p>Langfristig eingesetztes Kapital (Anlagevermögen) sollte durch länger verfügbares Kapital (Eigenkapital) abgedeckt sein („goldene Bilanzregel“).</p> <p>Der Anlagendeckungsgrad I gibt dabei an, in welchem Maße das Anlagevermögen durch Eigenkapital abgedeckt ist, und sollte langfristig größer als 1 sein.</p>

Kennzahl	Definition	Erklärung
Anlagen-deckungsgrad II (FL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital}}{\text{Anlagevermögen}}$ <p>Eigenkapital: siehe Eigenkapitalrentabilität.</p> <p>Fremdkapital: siehe Fremdkapitalquote.</p> <p>Langfristiges Fremdkapital: Fremdkapital, das mindestens fünf Jahre zur Verfügung steht.</p>	<p>Der Anlagendeckungsgrad II wird im Gegensatz zum Anlagendeckungsgrad I durch langfristig verfügbares Fremdkapital erweitert.</p> <p>Diese Kennzahl sollte demnach deutlich über 1 liegen, damit das Anlagevermögen langfristig durch Eigen- und langfristiges Fremdkapital abgedeckt ist.</p>
Verbindlichkeitenquote (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Verbindlichkeiten}}{\text{Gesamtkapital}}$ <p>Verbindlichkeiten: Verpflichtung, einen bestimmten Betrag innerhalb einer vorher festgelegten Zeit an einen Gläubiger zurückzuzahlen.</p> <p>Gesamtkapital: siehe Gesamtkapitalrentabilität.</p>	<p>Die Verbindlichkeitenquote gibt an, wie viele zukünftige Zahlungen in Form von Verbindlichkeiten gemessen am Gesamtkapital erbracht werden müssen. Ein hohes Niveau weist darauf hin, dass ein Unternehmen viele Leistungsverpflichtungen zu erbringen hat.</p>
Verbindlichkeitenquote gegenüber Kreditinstituten (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten}}{\text{Gesamtkapital}}$ <p>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten: siehe approximativer Zinssatz.</p> <p>Gesamtkapital: siehe Gesamtkapitalrentabilität.</p>	<p>Die Verbindlichkeitenquote gegenüber Kreditinstituten gibt an, in welcher Höhe ein Unternehmen Schulden gegenüber Banken hat. Eine hohe Verbindlichkeitenquote gegenüber Kreditinstituten deutet demnach darauf hin, dass ein Unternehmen ein relativ hohes Volumen an aufgenommenen Bankkrediten hat.</p>
Verbindlichkeitenquote gegenüber Gesellschaftern (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern}}{\text{Gesamtkapital}}$ <p>Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern: juristisch erzwingbare (Zahlungs-)Verpflichtungen gegenüber Gesellschaftern.</p> <p>Gesamtkapital: siehe Gesamtkapitalrentabilität.</p>	<p>Eine hohe Verbindlichkeitenquote gegenüber Gesellschaftern ist ein Hinweis darauf, dass ein Unternehmen sich verstärkt durch Gesellschafter finanziert.</p>

Kennzahl	Definition	Erklärung
Rückstellungsquote (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Rückstellungen}}{\text{Gesamtkapital}}$ <p>Rückstellungen: zukünftig erwarteter Aufwand, der in der aktuellen Bilanzierungsperiode zurückgestellt wird. Dabei handelt es sich um Nettovermögensminderungen.</p> <p>Gesamtkapital: siehe Gesamtkapitalrentabilität.</p>	<p>Eine hohe Rückstellungsquote deutet darauf hin, dass ein Unternehmen in Zukunft voraussichtlich viele Zahlungen, Dienstleistungen und/oder Eigentumsübertragungen zu erbringen hat.</p>
Rückstellungsquote für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen}}{\text{Gesamtkapital}}$ <p>Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen: zukünftig erwartete Verbindlichkeiten in Form von Versorgungszusagen gegenüber anspruchsberechtigten Arbeitnehmern, die in Fälligkeit und Höhe ungewiss sind.</p> <p>Gesamtkapital: siehe Gesamtkapitalrentabilität.</p>	<p>Eine hohe Rückstellungsquote für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen ist ein Hinweis darauf, dass ein Unternehmen in Zukunft viele Verbindlichkeiten aufgrund von Versorgungszusagen verbuchen wird.</p>
Investitionen und Liquidität		
Investitionsquote (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Zugänge zum Anlagevermögen}}{\text{Gesamtvermögen}}$ <p>Anlagevermögen: siehe Anlagendeckungsgrad I.</p> <p>Gesamtvermögen: wertmäßig identisch zur Bilanzsumme. Berechnet sich aus der Summe der Aktivseite der Bilanz.</p>	<p>Eine hohe Investitionsquote kann auf ein geplantes Wachstum hindeuten. Sinnvoll ist hierbei die Betrachtung der Investitionsquote über mehrere Jahre hinweg, um gegebenenfalls einmalige Investitionen, wie große Ersatzinvestitionen, von Wachstumsinvestitionen zu unterscheiden.</p> <p>Im Allgemeinen schwankt das Niveau der Investitionsquote zwischen verschiedenen Branchen. Insbesondere anlagenintensive Branchen weisen höhere Investitionsquoten auf, diese zielen jedoch oftmals nicht auf Wachstum ab, sondern dienen als Ersatzinvestitionen zur Erhaltung des Kapitalstocks.</p>

Kennzahl	Definition	Erklärung
Adjustierte Investitionsquote (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Investitionsquote}}{\text{Anlagenintensität}}$ <p>Investitionsquote: siehe Kennzahl Investitionsquote.</p> <p>Anlagenintensität: siehe Kennzahl Anlagenintensität.</p>	<p>Die adjustierte Investitionsquote wird im Gegensatz zur Investitionsquote ins Verhältnis zur Anlagenintensität gesetzt. Dadurch ist diese Kennzahl besser geeignet, um Unternehmen zu vergleichen, da die Investitionsquote somit um die Anlagenintensität bereinigt wird.</p>
Liquiditätsgrad I bis III (FL)	<p>Berechnung:</p> <p>Liquiditätsgrad I:</p> $\frac{\text{liquide Mittel}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$ <p>Liquiditätsgrad II:</p> $\frac{\text{liquide Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$ <p>Liquiditätsgrad III:</p> $\frac{\text{liquide Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen} + \text{Vorräte}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$ <p>Liquide Mittel: siehe Anteile der liquiden Mittel am Gesamtvermögen.</p> <p>Kurzfristige Forderungen: im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Vermögensgegenständen.</p> <p>Kurzfristige Verbindlichkeiten: siehe Working Capital.</p> <p>Vorräte: sind ein Bestandteil des Umlaufvermögens. Vorräte umfassen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Halbfabrikate und Fertigprodukte.</p> <p>Verbindlichkeiten: siehe Verbindlichkeitenquote.</p>	<p>Die Liquiditätsgrade sind ein Maß dafür, inwiefern ein Unternehmen mithilfe von liquiden Mitteln beziehungsweise schnell liquidierbarem Vermögen fällige Verbindlichkeiten begleichen kann.</p> <p>Der Liquiditätsgrad I ist ein Maß für die sofort verfügbaren liquiden Mittel beziehungsweise das Barvermögen.</p> <p>Der Liquiditätsgrad II bezieht zusätzlich zum Barvermögen die fällig werdenden Forderungen mit ein, die kurzfristig in liquide Mittel umgewandelt werden.</p> <p>Der Liquiditätsgrad III beinhaltet zusätzlich zum Barvermögen und den kurzfristigen Forderungen auch die Vorräte. Diese können kurz- bis mittelfristig in liquide Mittel umgewandelt werden.</p>
Anteil der liquiden Mittel am Gesamtvermögen (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{liquide Mittel}}{\text{Gesamtvermögen}}$ <p>Liquide Mittel: sind ein Bestandteil des Umlaufvermögens und daher schnell verfügbares Vermögen. Zu liquiden Mitteln zählen beispielsweise der Kassenbestand, Bankguthaben, Schecks etc.</p> <p>Gesamtvermögen: siehe Investitionsquote.</p>	<p>Ein hoher Anteil liquider Mittel am Gesamtvermögen ermöglicht es Unternehmen, bei schlechten Finanzierungsbedingungen trotzdem zügig größere Investitionen zu tätigen. Dadurch sind Unternehmen flexibler im Hinblick auf kurzfristige Investitionen.</p>

Kennzahl	Definition	Erklärung
Umsatzwachstum (EL)	<p>Berechnung:</p> $\text{relative Änderung der Umsatzerlöse im Vergleich zur vorangegangenen Periode.}$ <p>Umsatzerlöse: siehe Kennzahl Umsatzerlöse.</p>	Im Gegensatz zu den Umsatzerlösen kann das Umsatzwachstum einfacher zwischen Unternehmen verglichen werden, da diese Kennzahl eine relative Größe darstellt.
Operative Kennzahlen und Bilanz und Gewinn-und-Verlust-Rechnung		
Anlagenintensität (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Anlagevermögen}}{\text{Gesamtvermögen}}$ <p>Anlagevermögen: siehe Anlagendeckungsgrad I.</p> <p>Gesamtvermögen: siehe Investitionsquote.</p>	Eine hohe Anlagenintensität bedeutet, dass viele langfristige Vermögensgegenstände eingesetzt werden. Dies kann auf hohe Fixkosten hinweisen sowie weiterhin die Flexibilität verringern, da langfristige Vermögensgegenstände nicht ohne Weiteres verändert beziehungsweise verringert werden können.
Abschreibungsintensität (EL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Abschreibungen}}{\text{Umsatzerlöse}}$ <p>Abschreibungen: siehe Cashflow.</p> <p>Umsatzerlöse: siehe Kennzahl Umsatzerlöse.</p>	Die Abschreibungsintensität gibt an, wie viele Abschreibungen im Verhältnis zu den Umsatzerlösen verbucht wurden. Diese Kennzahl variiert stark zwischen verschiedenen Branchen und ist insbesondere in anlagenintensiven Branchen höher. Sinnvoll ist hierbei, den Zusammenhang zwischen Abschreibungs- und Anlagenintensität herzustellen.
Umlaufintensität (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Gesamtvermögen}}$ <p>Umlaufvermögen: siehe Working Capital.</p> <p>Gesamtvermögen: siehe Investitionsquote.</p>	<p>Eine hohe Umlaufintensität kann auf eine schnelle Verfügbarkeit liquider Mittel sowie auf niedrige Fixkosten und eine kurzfristige Kapitalbindung hinweisen.</p> <p>Eine hohe Umlaufintensität kann jedoch auch auf hohe Lagerbestände oder einen hohen Bestand an Forderungen hinweisen.</p>
Vorratsintensität (VL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Vorräte}}{\text{Gesamtvermögen}}$ <p>Vorräte: siehe Liquiditätsgrade.</p> <p>Gesamtvermögen: siehe Investitionsquote.</p>	Eine hohe Vorratsintensität bedeutet, dass viele Vorräte im Verhältnis zum Gesamtvermögen gehalten werden. Dies kann zum einen auf Absatzschwierigkeiten hinweisen, andererseits kann es auch die Strategie des Unternehmens sein, viele Vorräte zu halten, um unabhängig von Zulieferern zu sein.

Kennzahl	Definition	Erklärung
Personal-aufwandsquote (EL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Personalaufwand}}{\text{Umsatzerlöse}}$ <p>Personalaufwand: setzt sich aus Löhnen und Gehältern, Sozialabgaben und Altersvorsorge und -unterstützung zusammen.</p> <p>Umsatzerlöse: siehe Kennzahl Umsatzerlöse.</p>	<p>Die Personalaufwandsquote kann als Indikator dafür dienen, wie effizient ein Unternehmen arbeitet beziehungsweise wie effizient das eingesetzte Personal ist.</p> <p>Diese Kennzahl kann stark variieren in verschiedenen Branchen, da vor allem bei Dienstleistern ein hoher Teil der Kosten auf das Personal entfällt. Im Gegensatz dazu entfällt in anlagenintensiven (produzierenden) Unternehmen ein hoher Kostenanteil auf Anlagen. Daher sollte die Personalaufwandsquote im Hinblick auf die zugrunde liegende Branche ausgewertet werden.</p> <p>Ein hoher Personalaufwand weist weiterhin auf allgemein hohe Fixkosten hin.</p>
Material-aufwandsquote (EL)	<p>Berechnung:</p> $\frac{\text{Materialaufwand}}{\text{Umsatzerlöse}}$ <p>Materialaufwand: setzt sich aus Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, bezogene Waren und bezogene Dienstleistungen zusammen.</p> <p>Umsatzerlöse: siehe Kennzahl Umsatzerlöse.</p>	<p>Die Materialaufwandsquote gibt an, wie viel Material relativ zur Erzielung des Umsatzes eingesetzt wurde.</p> <p>Eine hohe Materialaufwandsquote kann dabei zum einen darauf hinweisen, dass ein Unternehmen viel Material zukaufen muss und selbst eine geringe Fertigungstiefe aufweist, und zum anderen können Preissteigerungen oder eine größere Menge der gekauften Rohstoffe für eine höhere Materialaufwandsquote verantwortlich sein.</p> <p>Insbesondere in Handels- und Industrieunternehmen ist diese Kennzahl auf einem höheren Niveau als beispielsweise bei Dienstleistern.</p>

Legende:

VL = Kennzahl der Vermögenslage (Darstellung der Kapitalbindung und Kapitalstruktur)

FL = Kennzahl der Finanzlage (Darstellung der Liquidität)

EL = Kennzahl der Ertragslage (Darstellung der Ertragskraft)

7 **Wo steht mein Unternehmen?** Individuelle Benchmarking- Tabelle

Kennzahlen			2006		2007	
		Einheit	FUN	Nicht-FUN	FUN	Nicht-FUN
Vermögenslage	Anlagenintensität	%	25,63	29,14	24,58	30,02
	Investitionsquote	%	0,82	0,10	1,09	0,07
	Adjustierte Investitionsquote	%	4,40	0,91	6,75	0,72
	Umlaufintensität	%	74,38	70,86	75,42	69,98
	Vorratsintensität	%	21,85	4,91	21,61	5,42
	Forderungsquote	%	0,78	7,58	0,75	7,35
	Anteil liquider Mittel	%	5,15	6,23	5,74	6,09
	Eigenkapitalquote	%	25,30	31,99	23,62	30,21
	Fremdkapitalquote	%	74,70	68,01	76,38	69,79
	Verschuldungsgrad	%	273,27	190,63	311,06	202,68
	Rückstellungsquote	%	12,33	13,42	11,54	12,61
	Rückstellungsquote Pensionen	%	4,26	5,26	3,91	5,43
	Verbindlichkeitenquote	%	74,70	68,01	76,38	69,78
	Verbindlichkeitenquote Kreditinstitute	%	17,42	14,41	18,83	14,91
	Verbindlichkeitenquote Gesellschafter	%	12,65	4,11	3,11	3,35
	approximativer Zinssatz	%	8,50	6,36	9,46	6,54
Finanzlage	Cashflow	Tausend	1.001	1.407	916	1.523
	Dynamischer Verschuldungsgrad	Jahre	5,57	7,19	5,92	7,25
	Liquiditätsgrad I	%	16,34	23,52	16,27	20,77
	Liquiditätsgrad II	%	55,77	77,60	52,05	72,53
	Liquiditätsgrad III	%	113,73	123,18	115,24	122,42
	Anlagendeckungsgrad I	%	101,80	94,18	98,70	93,04
	Anlagendeckungsgrad II	%	247,05	188,65	238,87	188,01
	Working Capital	Tausend	2.787,5	4.249	2.947	4.628
Ertragslage	Kapitalumschlag	%	204,14	146,26	226,67	144,35
	Abschreibungsintensität	%	1,77	2,77	1,79	2,44
	Zinsdeckungsgrad	%	620,38	545,08	535,95	546,34
	Umsatzerlöse	Tausend	38.616	42.304	41.129,5	46.725
	Umsatzwachstum	Tausend	3.825	2.757,5	2.027	2.545
	Umsatzwachstum in Prozent	%	10,42	5,69	6,65	5,14
	Jahresüberschuss	Tausend	589,5	412	436	488
	EBIT	Tausend	944	1211	798,5	1525
	EBITDA	Tausend	1.363	2.102	1.273,5	2.456
	Eigenkapitalrentabilität	%	21,87	8,19	18,35	6,35
	Gesamtkapitalrentabilität	%	8,26	3,85	6,81	3,45
	Umsatzrentabilität	%	2,99	1,56	1,86	1,26
	Personalaufwandsquote	%	19,82	19,65	22,03	19,99
	Materialaufwandsquote	%	52,21	43,00	46,96	43,96
	Anlagenzugang	Tausend	57	15	106,5	9

Kennzahlen			2008		2009		2010	
		Einheit	FUN	Nicht-FUN	FUN	Nicht-FUN	FUN	Nicht-FUN
Vermögenslage	Anlagenintensität	%	25,67	32,58	27,47	32,84	27,58	30,76
	Investitionsquote	%	0,81	0,19	-0,25	-0,08	0,03	-0,19
	Adjustierte Investitionsquote	%	4,44	1,33	-1,38	-0,96	0,41	-1,24
	Umlaufintensität	%	74,33	67,42	72,54	67,16	72,43	69,24
	Vorratsintensität	%	22,10	5,10	19,73	6,13	22,24	6,35
	Forderungsquote	%	3,97	7,83	3,98	7,52	6,68	9,00
	Anteil liquider Mittel	%	5,12	5,13	7,87	6,24	7,01	5,16
	Eigenkapitalquote	%	27,14	31,41	27,89	34,00	30,47	34,45
	Fremdkapitalquote	%	72,86	68,59	72,11	66,00	69,53	65,55
	Verschuldungsgrad	%	255,08	200,00	256,10	172,90	221,80	174,91
	Rückstellungsquote	%	11,95	12,83	11,14	12,45	10,18	12,49
	Rückstellungsquote Pensionen	%	3,60	5,49	4,12	5,37	3,42	5,18
	Verbindlichkeitenquote	%	72,86	68,59	72,11	66,00	69,53	65,55
	Verbindlichkeitenquote Kreditinstitute	%	18,71	17,54	19,16	17,39	19,31	14,95
	Verbindlichkeitenquote Gesellschafter	%	3,08	6,02	4,46	6,95	3,76	4,52
	approximativer Zinssatz	%	9,79	6,65	8,01	5,83	7,28	6,76
Finanzlage	Cashflow	Tausend	1.068	1.562	941,5	1.392,5	1.049	1.664
	Dynamischer Verschuldungsgrad	Jahre	5,74	6,75	6,41	7,64	7,19	7,46
	Liquiditätsgrad I	%	17,07	19,26	21,15	20,18	27,46	20,36
	Liquiditätsgrad II	%	54,30	76,68	64,26	74,23	69,18	79,98
	Liquiditätsgrad III	%	118,61	120,43	128,79	127,81	128,34	128,27
	Anlagendeckungsgrad I	%	100,26	89,36	110,26	89,66	122,27	101,10
	Anlagendeckungsgrad II	%	226,65	182,01	222,13	183,08	229,82	202,84
	Working Capital	Tausend	3.209,5	4.556,5	2.905	5.077	3.268	5.428
Ertragslage	Kapitalumschlag	%	213,20	145,38	205,56	144,38	207,39	149,03
	Abschreibungsintensität	%	1,71	2,32	1,83	2,55	1,66	2,39
	Zinsdeckungsgrad	%	500,15	466,67	427,67	339,56	458,61	522,49
	Umsatzerlöse	Tausend	42.375	50.518,5	32.580	42.395	32.745	45.387
	Umsatzwachstum	Tausend	2.417,5	2.881	-1.686,5	-799,5	2.680	2.159
	Umsatzwachstum in Prozent	%	7,19	6,41	-6,68	-2,14	7,09	4,44
	Jahresüberschuss	Tausend	590,5	480	381,5	310	426	568,5
	EBIT	Tausend	918,5	1.469	687	1.117	777	1.709
	EBITDA	Tausend	1.452,5	2.409	1.176	1.971	1.391	2.571
	Eigenkapitalrentabilität	%	20,82	5,43	13,13	4,14	16,55	7,24
	Gesamtkapitalrentabilität	%	7,47	3,85	5,57	3,19	5,81	4,07
	Umsatzrentabilität	%	2,01	1,14	1,21	0,85	1,63	1,42
	Personalaufwandsquote	%	21,33	19,76	22,50	20,83	21,08	18,08
	Materialaufwandsquote	%	43,21	43,66	42,87	43,13	45,35	44,26
	Anlagenzugang	Tausend	56,5	29	-27,5	-12	3	-29,5

Legende:

- | | | |
|---------------------|-----------------------|--------------------|
| ▲ größer als 5 % | ► -2,00 % bis 2,00 % | ▼ kleiner als -5 % |
| ■ 2,01 % bis 4,99 % | ◄ -4,99 % bis -2,00 % | |

2011		2012		2013		Absolute Veränderung 2006–2013		Wachstumsrate ¹ 2006–2013		Selbsteinschätzung	
FUN	Nicht-FUN	FUN	Nicht-FUN	FUN	Nicht-FUN	FUN	Nicht-FUN	FUN	Nicht-FUN	Wert	Differenz
27,89	32,78	28,16	33,48	29,32	33,19	3,69	4,05	▶ 1,94 %	▶ 1,88 %		
0,74	0,22	0,30	0,05	–0,02	0,01	–0,83	–0,09	▼ –157,62 %	▼ –32,91 %		
4,46	1,69	1,74	0,47	–0,06	0,15	–4,45	–0,76	▼ –153,50 %	▼ –22,63 %		
72,11	67,22	71,84	66,52	70,68	66,81	–3,70	–4,05	▶ –0,73 %	▶ –0,84 %		
20,35	5,87	21,13	5,81	20,84	5,88	–1,01	0,96	▶ –0,68 %	▶ 2,59 %		
8,43	8,93	8,80	10,04	9,16	10,52	8,38	2,94	▲ 42,10 %	▶ 4,80 %		
7,45	5,12	7,01	4,33	8,11	4,00	2,95	–2,23	▲ 6,69 %	▼ –6,13 %		
30,97	34,60	32,07	35,57	32,28	37,03	6,97	5,04	▶ 3,54 %	▶ 2,11 %		
69,03	65,40	67,93	64,43	67,72	62,97	–6,97	–5,04	▶ –1,39 %	▶ –1,09 %		
216,05	176,06	210,97	175,16	208,03	162,78	–65,24	–27,86	▲ –3,82 %	▲ –2,23 %		
10,37	11,33	9,70	10,47	9,89	10,86	–2,44	–2,56	▲ –3,10 %	▲ –2,98 %		
2,84	4,36	2,95	4,23	3,08	3,82	–1,19	–1,44	▲ –4,55 %	▲ –4,46 %		
69,03	65,40	67,94	64,43	67,72	62,97	–6,97	–5,04	▶ –1,39 %	▶ –1,09 %		
19,43	15,29	17,22	15,99	19,07	14,70	1,65	0,29	▶ 1,30 %	▶ 0,29 %		
3,22	11,08	4,10	7,07	3,99	10,40	–8,67	6,29	▼ –15,21 %	▼ 14,18 %		
8,18	6,77	7,38	7,58	6,92	6,57	–1,58	0,22	▲ –2,90 %	▶ 0,48 %		
1.134	1.566	1.134	1.541	1.071	1.545	70,00	138,00	▶ 0,97 %	▶ 1,35 %		
6,80	6,99	7,09	6,63	6,50	7,58	0,94	0,39	▶ 2,25 %	▶ 0,76 %		
23,91	19,19	21,49	16,57	27,36	18,33	11,02	–5,19	▲ 7,64 %	▲ –3,50 %		
77,03	74,44	75,63	73,63	73,58	77,14	17,81	–0,46	▶ 4,04 %	▶ –0,08 %		
143,95	120,86	143,42	128,51	144,42	129,34	30,70	6,17	▶ 3,47 %	▶ 0,70 %		
121,43	99,10	118,90	99,63	115,08	105,99	13,28	11,81	▶ 1,77 %	▶ 1,70 %		
221,43	193,06	213,70	191,14	227,29	192,04	–19,76	3,39	▶ –1,18 %	▶ 0,25 %		
3.708,5	5.697	4.092	5.822	4.302	6.447	1.514,50	2.198,00	▲ 6,40 %	▲ 6,14 %		
205,19	151,81	196,93	145,04	185,03	143,67	–19,11	–2,59	▶ –1,39 %	▶ –0,25 %		
1,56	2,34	1,79	2,55	1,70	2,53	–0,07	–0,24	▶ –0,59 %	▶ –1,29 %		
517,18	471,16	456,78	463,87	460,63	454,57	–159,75	–90,51	▲ –4,16 %	▲ –2,56 %		
42.608	45.593	38.856	48.744,5	37.270	50.544	–1.346,00	8.240,00	▶ –0,51 %	▶ 2,57 %		
2.264	1.791,5	711	680	410	711	–3.415,00	–2.046,50	▼ –27,31 %	▼ –17,60 %		
6,75	3,87	1,95	1,64	1,69	2,15	–8,73	–3,53	▼ –22,91 %	▼ –12,95 %		
665	526	526	448,5	480	343,5	–109,50	–68,50	▲ –2,89 %	▲ –2,56 %		
1.118	1.505	952	1.493	969	1.406	25,00	195,00	▶ 0,37 %	▶ 2,16 %		
1.537,5	2.536	1.487,5	2.720	1.456	2.612	93,00	510,00	▶ 0,95 %	▶ 3,15 %		
17,59	7,03	13,52	5,16	12,12	3,90	–9,75	–4,29	▼ –8,08 %	▼ –10,06 %		
7,19	4,05	6,30	3,51	5,64	3,17	–2,63	–0,68	▼ –5,32 %	▲ –2,72 %		
1,87	1,41	2,01	1,35	2,09	1,10	–0,90	–0,46	▲ –4,99 %	▲ –4,83 %		
20,67	18,97	21,33	20,08	20,19	19,53	0,37	–0,13	▶ 0,26 %	▶ –0,09 %		
46,84	45,29	48,09	43,01	47,48	43,08	–4,73	0,07	▶ –1,35 %	▶ 0,02 %		
103	40,5	46	3,5	–2	2,5	–59,00	–12,50	▼ –161,97 %	▼ –22,58 %		

¹ Die Wachstumsrate 2006 bis 2013 stellt das durchschnittliche jährliche Wachstum der jeweiligen Variablen der Vermögens-, Finanz- oder Ertragslage dar. Hierzu wurde das Konzept der Compound Annual Growth Rate (CAGR) herangezogen.

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim

L9, 1-2 | 68161 Mannheim

Telefon + 49 621 181 2273

Fax + 49 621 181 2892

E-Mail info@ifm.uni-mannheim.de

www.ifm.uni-mannheim.de

Bearbeitung

Institut für Mittelstandsforschung

(Prof. Dr. Michael Woywode)

Dr. Jan-Philipp Ahrens, Annegret Hauer, Dr. Detlef Keese,

Felix Pinkow, Dr. Jan-Klaus Tänzler

In Kooperation mit

Hamburger Institut für Familienunternehmen

(Prof. Dr. Günther Strunk)

Mit Unterstützung von

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Andreas Bähr, Andrea Riedmann)

Volksbank Weinheim eG

(Manfred Soßong, Carsten Müller)

Grafiken

Institut für Mittelstandsforschung

Alle Grafiken © Institut für Mittelstandsforschung